

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR**  
**SEDE ECUADOR**

**AREA DE ESTUDIOS SOCIALES Y GLOBALES**

**PROGRAMA DE MAESTRÍA EN RELACIONES**  
**INTERNACIONALES**  
**MENCIÓN COMERCIO E INTEGRACIÓN**

**“IMPACTO DE LAS POLÍTICAS ANTIDUMPING EN**  
**EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE LA**  
**COMUNIDAD ANDINA”**

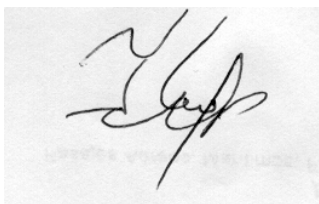
**JOSÉ ABAD PUELLES**

**2002**

*Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.*

*Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de la tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.*

*Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.*

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J. Abad Puelles', is written over a faint, rectangular stamp. The stamp contains some illegible text, possibly a university seal or official stamp.

**JOSÉ HUMBERTO ABAD PUELLES**

11/11/02

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR**  
**SEDE ECUADOR**

**AREA DE ESTUDIOS SOCIALES Y GLOBALES**

**PROGRAMA DE MAESTRÍA EN RELACIONES**  
**INTERNACIONALES**  
**MENCIÓN COMERCIO E INTEGRACIÓN**

**“IMPACTO DE LAS POLÍTICAS ANTIDUMPING EN**  
**EL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE LA**  
**COMUNIDAD ANDINA”**

**JOSÉ ABAD PUELLES**

**LIMA - 2002**

## **RESUMEN**

*El presente trabajo tiene por objetivo principal el responder a la pregunta planteada como hipótesis que es si las políticas antidumping aplicadas por la Comunidad Andina, mediante sus normas respectivas, que son la Decisiones 283 y 456, se constituyen en un obstáculo para el proceso de integración en los que se han embarcado los 5 países miembros que son Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. El trabajo esta dividido en 4 capítulos secuenciales, 3 de los cuales constituyen una revisión teórica sobre el tema, así como reseñas de la experiencia andina en la materia. Y un capítulo final de conclusiones.*

*El capítulo 1 trata el tema de la globalización. El objetivo de este capítulo es hacer ver al lector que los problemas ligados a las restricciones de la libre competencia, como son el dumping, entre otros, tienen un origen identificable en este proceso globalizador, el cual está generando algunas distorsiones negativas en el mercado mundial.*

*El capítulo 2 trata el tema específico del dumping. El objetivo de este capítulo es introducir al conocimiento del dumping, su definición, historia, normativa, entre otros.*

*El capítulo 3 trata el tema de la experiencia andina sobre políticas antidumping. El objetivo de este capítulo es analizar la experiencia andina en este tema, y cual ha sido la resolución de los casos.*

*El capítulo 4 nos muestra las conclusiones realizadas a la luz del análisis y desarrollo de los temas correspondientes de los capítulos anteriores. Aquí damos una respuesta a nuestra interrogante planteada al comienzo.*

***A mis padres***

## **INDICE**

*RESUMEN*

*DEDICATORIA*

*CAPÍTULO 1: LAS POLÍTICAS DE COMPETENCIA Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONALES*

*1.1 La Globalización*

*1.2 América Latina y la Globalización*

*1.3 Las Políticas de Competencia*

*1.4 El Debate Actual: Multilateralismo vs Regionalismo*

*CAPÍTULO 2: EL DUMPING*

*2.1 Definición de Dumping*

*2.2 Evolución de las Medidas Antidumping*

*2.3 Antidumping y Política de Competencia*

*2.4 La Normativa Antidumping Multilateral - La OMC*

*CAPÍTULO 3: LA POLÍTICA ANTIDUMPING EN LA COMUNIDAD ANDINA*

*3.1 La Normativa Antidumping Andina*

*3.2 La Experiencia Andina en Casos Antidumping*

*3.2.1 Caso SIEMENS de Colombia*

*3.2.2 Caso Siderúrgica del Perú*

*3.2.3 Caso Reymatic S.A. del Perú*

*3.2.4 Caso Policierres S.A. del Ecuador*

*3.2.5 Caso Siderúrgica del Perú*

*3.2.6 Caso tapas y Envases TAENSA del Ecuador*

*3.2.7 Caso ECOBAL, TABLOPAN y TABLICA de Venezuela*

*3.2.8 Caso San Miguel Industrias S.A. del Perú*

*3.2.9 Caso Weplast C.A. de Venezuela*

*3.2.10 Caso Siderúrgica el Turbio SIDETUR de Venezuela*

*3.2.11 Caso Productores de Envases S.A. PRODENVASES de Colombia*

*3.2.12 Caso Industrias Guinovart & Cía. Ltda. de Colombia*

*3.2.13 Caso Siderúrgica del Orinoco C.A. SIDOR de Venezuela*

*3.2.14 Caso Comité de Fabricantes de sacos de Polipropileno de la Sociedad Nacional de Industrias del Perú*

*3.2.15 Caso Vidriería 28 de Julio S.A.C del Perú*

*3.2.16 Caso BIOFILM S.A. de Colombia*

*3.2.17 Caso Indumaiz del Ecuador S.A.*

*3.3 Análisis de la Información*

**CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES**

**BIBLIOGRAFÍA**

## **CAPÍTULO 1: LAS POLÍTICAS DE COMPETENCIA Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONALES**

### **1.1 LA GLOBALIZACIÓN:**

*Esta corriente ideológica que estamos viviendo actualmente y que se siente con mayor intensidad en las últimas décadas, llamada globalización, si bien no tiene una definición exacta, podría decirse que es el proceso por el cual se toma una mayor importancia en todos los aspectos de nuestra vida diaria, a la dimensión de alcance mundial con respecto a los de carácter nacional, generándose día a día una mayor interconexión, interrelación e interdependencia global. Si bien este no es un fenómeno reciente, debido a los grandes avances tecnológicos de los últimos años, sobretudo en los campos de las comunicaciones y de la información, con el respectivo impacto no solo económico que esto produce, es que se torna mucho más dinámico y con mayores dimensiones y connotaciones.*

*En el plano económico, por ejemplo, parece evidente que al mercado le fue otorgado un rol preponderante: se impone como el instrumento más apropiado para manejar los intereses competitivos. En el plano político, por su parte, la democracia representativa es considerada como el medio de mayor eficacia para elegir entre orientaciones políticas diferentes. En el plano social, se vislumbra una apertura hacia estandarizar ciertos patrones, los cuales muchas veces generan conflictos.*

*Este incremento de la interdependencia y la globalización de los mercados es causado por la aceleración de los flujos comerciales y de la inversión, la creación y difusión de nuevas tecnologías, el explosivo crecimiento*



*de los mercados de capital y la integración de los mercados financieros, así como por la modificación de las conductas que guían las operaciones empresariales ahora ubicadas en un ámbito mundial.*

*Otro aspecto de suma importancia para la comprensión de los procesos que origina la globalización es la inversión directa. Desde los años 80's la dinámica que se observa en los flujos de la inversión directa internacional es notoriamente superior a la dinámica que se presenta en el comercio internacional y se convierte en un componente principal del crecimiento económico. Una de las medidas más eficaces tomadas por las empresas transnacionales para eliminar las restricciones al comercio internacional fueron las inversiones condicionadas. Se negociaban inversiones en los distintos países a condición del levantamiento selectivo de barreras arancelarias; por lo mismo, es que quizás este proceso de transnacionalización propicia simultáneamente el fortalecimiento de las tendencias globalizadoras.*

*De esta manera, las empresas transnacionales se convierten en los actores primarios de este proceso de globalización; a través de los flujos de inversión y del fortalecimiento de sus lazos corporativos. Pero a su vez, estos procesos generan una creciente rivalidad entre éstas empresas, representadas política y comercialmente por los gobiernos nacionales de los países centrales y/o los bloques regionales. Por otra parte, el altísimo costo en el que se incurre para mantener a las empresas en situaciones tecnológicamente competitivas, está generando una singular forma de cooperación llamada "alianza estratégica". Esta nueva forma de cooperación inter - empresas, llevada a cabo a través del establecimiento de complejas redes internacionales, tejidas por las empresas transnacionales en su incesante búsqueda tendiente a reducir costos*

*y disminuir la elevadas incertidumbres propias de procesos productivos que requieren elevados volúmenes de inversión, derivados del alto contenido tecnológico que tienen sus productos y servicios. De esta manera, al conjugar sus esfuerzos de investigación y desarrollo con sus empresas rivales - incluso con aquellas con las cuales se disputan los mismos mercados - disminuye la magnitud de sus inversiones al compartirlas con varias empresas, además, logran disminuir los niveles de incertidumbre, pues se están asociando con sus principales rivales tecnológicos y el riesgo de que aparezca un producto más innovador en ese segmento de mercado se hace mucho menor.*

*Por todos estos cambios es que se hace necesario el reforzamiento de la competencia y la imperiosa necesidad de conocer y respetar las reglas de este nuevo juego llamado “competencia en un economía global”, que afecta de manera desigual a los distintos países y empresas.*

## **1.2 AMÉRICA LATINA Y LA GLOBALIZACIÓN:**

*Este proceso de globalización que estamos estudiando, si bien se concibe como autónomo y destinado a predominar por sus propios impulsos, parece que no fue así como se nos hizo conocido en nuestra región.*

*De la experiencia histórica de América latina, tenemos que: la apertura de los mercados, la reducción del papel del Estado, las privatizaciones y el libre movimiento de capitales, para hablar solamente de algunas de las características de la globalización, han sido resultado muchas veces de acciones deliberadas y presiones políticas concretas más que de la contundencia de las fuerzas del mercado o el descubrimiento súbito de sus virtudes.*

*A partir de la crisis de la deuda de los años ochenta, la situación económica de los países de la región llegó a ser tan precarias que sus gobiernos se vieron en la necesidad de recurrir a la ayuda exterior. La modalidad que adquirió la asistencia externa o internacional fue la de financiamiento de emergencia o refinanciamiento de la deuda existente. Pero este financiamiento no era neutro, venía atado, tanto de parte del sector público internacional como de los sectores privados a la aceptación de condiciones y programas de políticas de los organismos financieros internacionales que contenían las recetas propias de la cruzada de la globalización. Así tarde o temprano todos los países de la región debieron aceptar los programas de ajuste estructural que proponían el Fondo Monetario Internacional y los Bancos Multilaterales.*

*De manera que no ha sido solamente el peso de las fuerzas del mercado o la fuerza arrolladora de la globalización lo que ha llevado a que hoy sean las políticas liberales del mercado las que predominen en nuestro continente. Se ha requerido también la voluntad impositiva de la comunidad internacional y de la capacidad operativa y normativa de los estados nacionales para que este fenómeno, que se presume natural, se lleve a cabo.*

*De otro lado, la presunción de que se trata de un proceso que encierra en si mismo los mecanismos necesarios para corregir los desequilibrios que pueda presentar, que las fuerzas del mercado responderán satisfactoriamente ante cualquier perturbación, no son acertadas.*

*Este punto de vista responde a la más ortodoxa tradición de las teorías liberales y de mercado, de acuerdo a las cuales los agentes del mercado, si se les permite libertad de acción, restauran los equilibrios económicos básicos. Si*

*nos limitamos a la última década, la de los noventa, tenemos que a pesar de haber experimentado un desempeño económico relativamente estable y exitoso, la economía mundial ha estado sometida de manera recurrente, y cada vez más frecuente, a crisis que los mecanismos de mercado no ha podido solucionar por si mismos. Tal es el caso de la del Tequila en 1994, la asiática de 1997 y la Rusa de 1998 (sin contar la reciente de Argentina). Estas crisis se han manifestado particularmente, pero no exclusivamente, en el ámbito financiero y han presentado dos características específicas: por una parte han tenido un alcance definido como “sistémico”, en el sentido de que sus causas y consecuencias han trascendido los espacios sectoriales y propiamente nacionales; y, han producido un efecto de contagio en otras partes, a veces remotas, del sistema económica internacional.*

*Vale la pena destacar que en los casos de México y los países del sudeste asiático las crisis tuvieron lugar en economías que se presentaban como modelos a seguir por los promotores de la ideología globalizadora, pero fue justamente su dificultad para responder a las exigencias de la economía globalizada, o a las tensiones que ésta creó al interior de sus economías domésticas, lo que condujo a la crisis. La incapacidad, por ejemplo de los sistemas financieros nacionales para manejarse en los espacios económicos abiertos de la globalización o la incapacidad del sistema financiero internacional para comprender a las economías nacionales y actuar de manera consecuente<sup>1</sup>.*

*Con esta revisión no queremos decir que el proceso de globalización ha sido o es catastrófico para nuestras economías, de hecho, se pueden rescatar*

---

<sup>1</sup> Ver: Globalización, inserción e integración: tres grandes desafíos para la región (SP/Di N° 8-2000)

*muchas ventajas de este proceso como el incremento del comercio, la mejora en el bienestar del consumidor por el acceso a bienes de menor valor y con mejor calidad, el acceso a mayor tecnología, etc. El objetivo de esta revisión es alertar sobre la situación internacional para buscar los mecanismos por los cuales nuestras economías puedan aprovechar de la mejor manera este proceso o por lo menos no verse tan afectadas. Y es así como de nuevo se vislumbra la idea del conocimiento, desarrollo y aplicación de las políticas de competencia en un contexto mundial.*

### **1.3 LAS POLÍTICAS DE COMPETENCIA**

*Hasta fines de los 80's, los objetivos de la política comercial de los países latinoamericanos estaba enmarcado en un modelo de crecimiento hacia adentro, que privilegiaba el desarrollo de industrias dedicadas a satisfacer las necesidades del mercado local mediante mecanismos de sustitución de importaciones. El resultado de este tipo de políticas se reflejó en la ausencia de competencia en el mercado interno, mayores precios de los bienes intermedios y finales para los consumidores y, en algunos casos, el desarrollo de ramas industriales poco competitivas. Ya en la década de los 90's, se reorientaron las políticas comerciales, liberalizando el comercio a través de la simplificación, reducción y supresión de las medidas internas que impedían la asignación eficiente de recursos. En este nuevo contexto, los objetivos de la política comercial son la integración de una economía nacional o regional a la economía mundial, y el aprovechamiento de las ventajas de especialización dentro de un clima de competencia. Este cambio de objetivos implicó, entre otros aspectos, apostar por integrar las economías con mercados más grandes.*

*La especialización de la producción en el marco de una economía de mercado permite que se alcancen dos objetivos importantes: mejorar el bienestar del consumidor, al expandir su capacidad de elección y permitirle acceder a bienes y servicios que satisfagan de mejor manera sus necesidades y expectativas, tanto en términos de precios, calidad u otros factores relevantes de consumo; por otro lado, incentivar la competitividad entre las empresas nacionales y extranjeras, al reorientar los recursos hacia los sectores más eficientes de la producción nacional, generando así ramas de producción nacional fuertes y con potencial para competir en mercados extranjeros<sup>2</sup>.*

*Ahora, si bien la apertura comercial puede beneficiar al consumidor, también nos puede exponer a prácticas desleales que pueden ser practicadas por empresas o gobiernos distorsionando los resultados de la competencia en el comercio internacional. La existencia de cárteles internacionales o de abuso de posición de dominio en el contexto de mercados ampliados, son ejemplos de prácticas anticompetitivas comúnmente observadas en mercados que involucran el territorio de más de un país. Asimismo, las prácticas discriminatorias que tienen por objeto restringir o limitar la competencia en los mercados internacionales o la presencia de subsidios estatales a actividades relacionadas con las exportaciones internacionales, son un ejemplo claro de distorsión del comercio. En este sentido, las políticas de apertura comercial deben ser complementadas por un adecuado marco normativo que garantice una competencia leal y honesta entre los países y empresas, a fin de que los beneficios de dicha apertura alcancen a todos los agentes económicos. Parte de este marco regulatorio consiste en la introducción de normas que sancionen*

---

<sup>2</sup> Ver: Dcto. de Trabajo N° 006-2000 INDECOP

*y disuadan aquellas prácticas desleales a anticompetitivas por parte de los productores y/o países. Las normas de competencia y de protección al consumidor, las normas antidumping y las normas orientadas a contrarrestar los subsidios estatales a actividades que afectan el comercio exterior, forman parte importante de un marco normativo que busca fomentar el libre comercio y la competencia justa.*

*De otro lado, ante el notable proceso de cambio que se observa a nivel mundial, cualquier iniciativa para establecer y aplicar normas nacionales de competencia se enfrentará con los límites impuestos por las fronteras nacionales. Grandes potencias comerciales como los Estados Unidos o la Comunidad Europea cuentan con normas de competencia y las aplican con bastante éxito cuando las prácticas anticompetitivas afectan sus propios mercados. Así se podría pensar que el control de los carteles internacionales y de las grandes fusiones llevados a cabo por parte de los grandes países desarrollados deberían servir también para proteger a los países más pequeños. Sin embargo, las prácticas restrictivas del comercio no afectan a todos los mercados con la misma intensidad. Una fusión internacional podría, por ejemplo, obtener la autorización en un país grande si en él existe un grado de competencia suficiente luego de haberse fusionado dos firmas multinacionales mientras que, en un país pequeño, la misma fusión podría resultar de una posición de dominio o en un monopolio, una vez que se fusionen sus subsidiarias respectivas. Se podría evitar la aplicación de un cartel internacional en algunos países o regiones donde las normas antitrust son aplicadas en forma estricta, mientras que se controlan a los mercados donde estas normas no existen o son aplicadas con menor intensidad. De allí la*

*necesidad de que el país pequeño (país en desarrollo) tenga poder de actuar eficientemente al respecto. Ello implica por un lado, la adopción de una ley nacional sobre competencia y la designación de sus autoridades nacionales y además tener los medios suficientes para asegurar sus investigaciones y aplicar sus decisiones, lo cual no siempre es fácil de hacer en ausencia de normas internacionales que aseguren un cumplimiento obligatorio.*

*De otro lado, las normas resultantes de la Ronda Uruguay son consideradas por muchos de nuestros países como reglas destinadas a servir los intereses de los países ricos, ya que se liberan los sectores donde ellos tienen todas las posibilidades de ganar, mientras que se evita liberalizar sectores como la agricultura o los textiles, se controlan en forma estricta los derechos de propiedad intelectual y al mismo tiempo se aceptan sistemas antidumping que podrían fácilmente ser objeto de abuso con el propósito de detener el exceso de competencia.*

*Lograr el desarrollo constituye un proceso especialmente delicado ya que deben conciliarse dos realidades contradictorias. Por un lado, el hecho de que sin la presión de la competencia resulta difícil, o casi imposible, alcanzar sectores autosuficientes que den resultados efectivos y que alcancen niveles de competitividad a nivel internacional. Por otro lado, las economías de escala requieren por lo general empresas de gran dimensión capaces de operar en mercados mundiales. Los países pequeños y en desarrollo con mercados internos de bajo poder adquisitivo no son los más propicios para que se generen economías de escala. Ahora esta desventaja es generalmente mencionada por todos los que consideran que solo los monopolios permitirán a las empresas de los países en desarrollo tener posibilidades e lograr la masa*



*crítica necesaria y alcanzar economías de escala que les permitan hacer frente a los competidores extranjeros. Tales fuentes de opinión suelen acusar a los seguidores del libre comercio y las reglas de competencia de intentar que los mercados de los países en desarrollo se liberen para así abrir la industria local a los competidores extranjeros. A estas empresas se les protege normalmente de competidores extranjeros, ya sea a través de altas barreras tarifarias o simplemente mediante la prohibición de la entrada de inversionistas extranjeros como forma de preservar el monopolio interno. Ahora, la evidencia nos ha demostrado que la protección total de la competencia da lugar a empresas ineficientes e incapaces de mantener la competencia, deseosas de beneficiarse de las rentas monopolísticas para unos pocos, toda vez que impiden que los recursos naturales de las economías menos avanzadas sean asignadas en forma óptima entre las necesidades de desarrollo. Con frecuencia los sectores protegidos son precisamente la infraestructura básica en la economía, que en la realidad deberían representar los sectores más efectivos en virtud de su efecto de propagación en el desarrollo del resto de la economía. Si como consecuencia de la protección monopolística, los servicios esenciales tales como la energía y las telecomunicaciones, el transporte, la banca y la industria de seguros son ineficientes, el resto de la economía que depende de estos servicios para desarrollarse, permanecerán también siendo pocos desarrollados y retrasados (Como se dio en los 80's).*

*Sin embargo, también existen casos en los que la apertura llevada a cabo de forma radical de la industria local a la competencia, especialmente a la competencia extranjera, conlleva a erradicar a los productores locales. Esto sucede cuando los productores locales han estado alejados de la competencia*

*y no pueden enfrentarla de forma repentina. Con el fin de evitar esto, se requiere un período de transición. Algunos sectores requieren la asistencia para reestructurarse y mejorar su competitividad, lo cual requiere ciertos ajustes. En función del nivel de desarrollo, para algunos sectores los países menos avanzados podrían requerir un período transitorio mayor comparados con otros países más avanzados. De allí la necesidad de un cierto grado de flexibilidad en relación con las reformas especialmente en los casos de los países menos adelantados, lo cual posiblemente implique un mayor grado de intervención estatal para hacer frente a las necesidades inmediatas y las situaciones urgentes; además debemos tener en cuenta las cada vez más frecuentes deficiencias de mercado. De hecho, los países menos adelantados usualmente enfrentan mayores deficiencias de mercado que los países de mayor grado de desarrollo económico. Por ejemplo, en los casos en que las carreteras se encuentran en mal estado y mal conservadas o es muy costoso el mantenimiento, en este caso las redes de transporte intermitente traen consigo pequeños y segmentados mercados en áreas remotas de un país o simplemente elimina mercados por estas condiciones, lo cual conlleva a un empeoramiento de las condiciones de venta (precios más altos) y a servicios de baja calidad. Asimismo, la baja formación de capital y las tasas e interés elevadas reducen las oportunidades de negocios y puede registrarse una ausencia de empresarios inclusive donde las oportunidades podrían existir. Existen varios ejemplos para explicar las razones por las que los países más pobres necesitan una política de competencia para garantizar que las deficiencias de mercado no generen monopolios que puedan empeorar aún más el retraso económico. En consecuencia, independientemente del nivel de*

*desarrollo, se requiere de una política de competencia y de medios adecuados para llevarla a práctica en todos los países del mundo<sup>3</sup>.*

#### **1.4 EL DEBATE ACTUAL: MULTILATERALISMO VS. REGIONALISMO:**

*Uno de los temas de discusión más importantes de estos días, es si el proceso de regionalización estaría en contra de la liberalización comercial que proclama la globalización. La Organización Mundial del Comercio (OMC o WTO), que es el órgano encargado de regular el comercio internacional y del cual forman parte casi todos los países del mundo, tiene como base principal de su acuerdo marco la no discriminación en el comercio internacional. Este principio, esbozado en el artículo I del Acuerdo general de 1994, obliga a que los miembros de la OMC se concedan mutua e incondicionalmente cualquier beneficio, favor, privilegio o inmunidad en materia de derechos de aduana, cargas, normas y procedimientos que otorgan a los productos originarios de otro país o destinados a él. Esto significa que un miembro de la OMC estaría infringiendo las obligaciones que le corresponden en el marco de la OMC si concediese un trato preferencial a los productos originarios de un país o de un determinado grupo de países.*

*No obstante, el efecto de esta regla queda atenuado por el artículo XXIV del Acuerdo general y por la Decisión Sobre Trato Diferenciado y más favorable, Reciprocidad y mayor participación de los Países en Desarrollo, también denominada Cláusula de habilitación. En virtud de la primera de las disposiciones citadas, los miembros de la OMC pueden establecer uniones*

---

<sup>3</sup> Ver: *Mundialización: Fomentar la Competencia o Crear Monopolios* - UNCTAD

aduaneras y zonas de libre comercio a condición de que cumplan un cierto número de condiciones.

La Cláusula de Habilitación permite que los países en desarrollo se concedan mutuamente preferencias comerciales sin tener que hacerlas extensivas a los demás miembros de la OMC. Esta cláusula, sin embargo, indica claramente que todo acuerdo comercial preferencial deberá estar destinado a “facilitar y fomentar el comercio de los países en desarrollo y no a poner obstáculos o a crear dificultades indebidas al comercio de otras partes contratantes”<sup>4</sup>. En el artículo XXIV se estipula una condición similar.

Para garantizar la transparencia, tanto el artículo XXIV como la Cláusula de Habilitación exigen que las partes que hayan concluido acuerdos comerciales regionales notifiquen dichos acuerdos a la brevedad posible a la OMC. La finalidad de esta prescripción es ofrecer a la OMC la oportunidad de revisar la conformidad de estos acuerdos con las normas multilaterales. Con esto queda claro que por lo menos para la OMC no existe restricción de que hayan más acuerdos siempre y cuando cumplan con las condiciones que ella exige.

De otro lado, la discusión entre regionalismo y multilateralismo tiene como base la distinción entre desviación de comercio<sup>5</sup> y creación de comercio<sup>6</sup>,

---

<sup>4</sup> Ver: [www.wto.org](http://www.wto.org)

<sup>5</sup> Desviación del Comercio: Se produce cuando importaciones provenientes fuera del bloque son sustituidas por importaciones provenientes del interior del bloque; esto como resultado de la diferencia de aranceles aplicados al interior y exterior del área común. La teoría económica hace referencia que la desviación el comercio reduce el bienestar a escala mundial, esto como consecuencia de la sustitución de bienes externos de costos inferiores por otros de costos más elevados producidos internamente. La lógica de ello parte de que existe un stock limitado de recursos a nivel global cuya mejor redistribución a nivel productivo ampliaría más la frontera de producción a escala mundial.

<sup>6</sup> Creación de Comercio: Es uno de los beneficios de la formación de una unión aduanera, el cual consiste en el aumento del comercio al interior del nuevo mercado común, como resultado de la eliminación de aranceles dentro del área. Este aumento del comercio, es producto de la sustitución de una fuente de abastecimiento de costos altos por una de costos más bajos proveniente del interior del bloque. Este nuevo intercambio comercial puede reemplazar, en caso lo hubiera, parte de la producción nacional de ciertos bienes que operan a costos elevados, los cuales serían reemplazados por importaciones del

*ya que supuestamente se puede demostrar que el multilateralismo propicia la creación de comercio, mientras que el regionalismo la desviación de comercio.*

*Existen opiniones al respecto que creo que es bueno citarlas, por ejemplo Maurice Schiff, del Banco Mundial, señala: “en los países latinoamericanos han proliferados los acuerdos regionales o bilaterales; algunos de éstos se sobreponen, son confusos y tienen muchas excepciones. Debería ser del interés de los países el dar precedencia a sus compromisos multilaterales sobre los regionales. En primer lugar porque no está claro que ganen con los últimos debido a la desviación de comercio, mientras que con la implementación de los acuerdos de la Ronda Uruguay, los modelos indican que América Latina ganaría alrededor del 1% de su PNB (porcentaje que está sobre el promedio mundial) . En segundo lugar, el comercio intraregional es una porción muy pequeña del comercio total de los países, por lo que resultaría más lógico enfocarse en la parte mayoritaria de su comercio”. Schiff opina que es negativo cambiar de una política estable y simple, como por ejemplo el caso de Chile, por una con muchas reglas que dan lugar a la discrecionalidad. Indica también que en el caso de México, luego de su crisis macroeconómica, aumentó las tarifas a otros países lo que generó una desviación de comercio. Actualmente, la abrupta devaluación sufrida por Brasil ha generado también problemas en ese conglomerado cuya solución todavía está en proceso de maduración.*

*Por su parte Carlos Basco, de Argentina, funcionario de MERCOSUR, señala que los Acuerdos Regionales Comerciales no son tan perjudiciales como lo plantea Schiff. Por el contrario, sostiene que la práctica de acuerdos*

---

*interior del área común, siendo por tanto los principales beneficiarios los consumidores nacionales*

*serviría como ejercicio para fortalecer la apertura comercial (en el MERCOSUR ha habido una reducción sustantiva de los aranceles) y de concertación de políticas. Otro factor a considerar sería que es más seguro negociar en bloque.*

*Un estudio hecho por la Secretaría General de la OMC en 1995 concluye que: "... en mucho mayor grado de lo que se reconoce a menudo, las iniciativas regionales multilaterales de integración no son elementos sustitutivos, sino complementarios para el logro de un comercio más abierto<sup>7</sup>". Entonces se observa que los acuerdos regionales habían permitido que grupos de países negociasen normas y compromisos que van más allá de lo que era posible multilateralmente en aquel momento. A su vez, algunas de esas normas - por ejemplo, en lo que se refiere a los servicios y la protección de la propiedad intelectual - abrieron el camino para los Acuerdos de la Ronda Uruguay. Algunos grupos regionales tienen acuerdos sobre normas ambientales, políticas en materia de inversiones y competencia, cuestiones todas ellas que se mencionan en el Acta Final de la Ronda Uruguay y se examinan en la OMC.*

*Hemos visto posturas diferentes que demuestran que no es un tema sencillo. Muchos se preguntan porqué se establecen estos acuerdos regionales; se podría decir que para el caso de los países desarrollados, como la Comunidad Europea, es importante la consolidación de un bloque económico para asegurarse un papel importante en la economía mundial y sobretodo para tener mayor poder político.*

*Para el caso de los países en desarrollo como en nuestro caso, la Comunidad Andina, se puede decir que en vista que persisten los obstáculos*

---

*quienes amplían su gama de consumo por la mayor cantidad de productos a un menor precio.*

*al acceso a los mercados en sectores de interés para nuestras exportaciones por parte de los países desarrollados se hace necesario estrechar las relaciones comerciales con nuestros países vecinos, para de alguna manera asegurar el destino de nuestras exportaciones. De otro lado, una negociación regional resulta mucho más fácil y más rápida que una multilateral. Además, y muy importante para nuestros países, es que tendríamos mayor poder de negociación si actuamos como un solo grupo consolidado, con ello podríamos conseguir mayores ventajas no solo en el aspecto comercial, también nos puede dar mayor presencia política.*

*Hablando a nivel empresarial, la formación de grupos regionales nos ayuda a crear la tan necesaria economía de escala pues estaríamos hablando de un mercado ampliado, además de servir como plataforma de entrenamiento para nuestras empresas, y así más adelante poder salir a competir en el comercio mundial; es decir, un paso previo, necesario e importante para incorporarse de lleno a la globalización.*

*Finalmente, a pesar que no se haya llegado a un consenso sobre si realmente son buenos o malos los acuerdos comerciales regionales, tenemos al frente una gran verdad que no se puede negar: en primer lugar, solo hace falta dar una mirada al mundo para darnos cuenta que nos dirigimos a una formación de grandes bloques regionales que más adelante librarán batallas comerciales, estos podrían ser la Comunidad Europea, El Area de Libre Comercio de las Américas y la Formación de un bloque Asiático; en segundo lugar, hay mucho intereses políticos en formar bloques, así que estos van a seguir surgiendo o se van a ir perfeccionando.*

---

<sup>7</sup> De: [www.wto.org/trade](http://www.wto.org/trade)

## **1.5 LA COMUNIDAD ANDINA - CAN:**

*Los inicios de este grupo se remontan al 26 de mayo de 1969, cuando un grupo de países sudamericanos del área andina, como son Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, suscribieron el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino, con el propósito de establecer una unión aduanera en un plazo de diez años. Los principales objetivos de la Comunidad Andina (CAN) son: promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes. A lo largo de casi tres décadas, el proceso de integración andino atravesó por distintas etapas. De una concepción básicamente cerrada de integración hacia adentro, acorde con el modelo de sustitución de importaciones, se reorientó hacia un esquema de regionalismo abierto. La intervención directa de los presidentes en la conducción del proceso dentro del nuevo modelo, impulsó la integración y permitió alcanzar los principales objetivos fijados por el Acuerdo de Cartagena, como la liberación del comercio de bienes en la Subregión, la adopción de un arancel externo común, la armonización de instrumentos y políticas de comercio exterior y de política económica, entre otros. El grado de avance alcanzado por la integración y los nuevos retos derivados de los cambios registrados en la economía mundial, plantearon la necesidad de introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena, tanto de carácter institucional como programático, lo que se hizo por medio del Protocolo de Trujillo y el Protocolo de Sucre,*

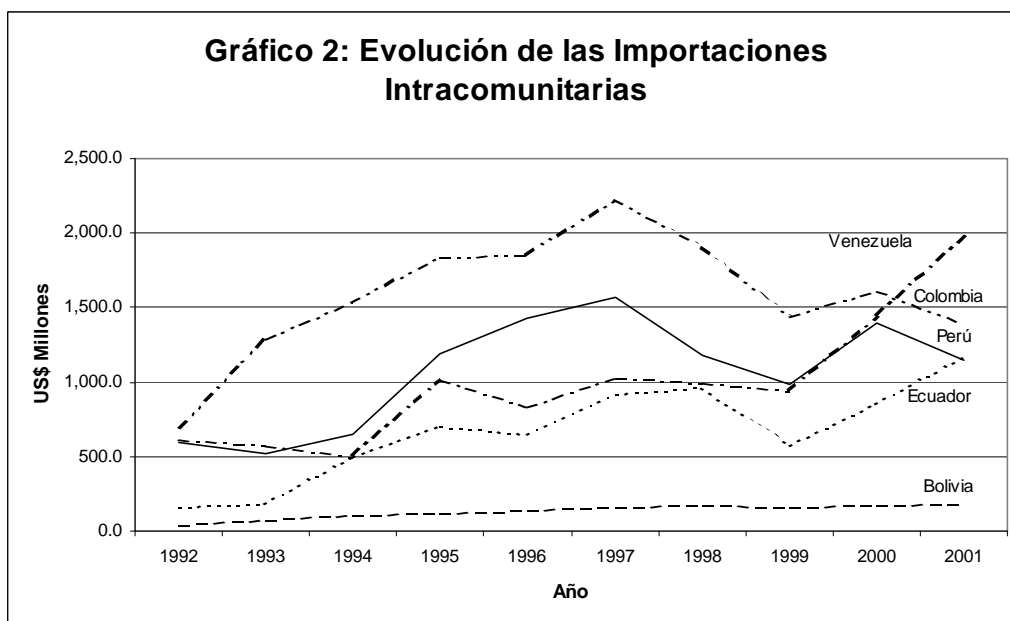
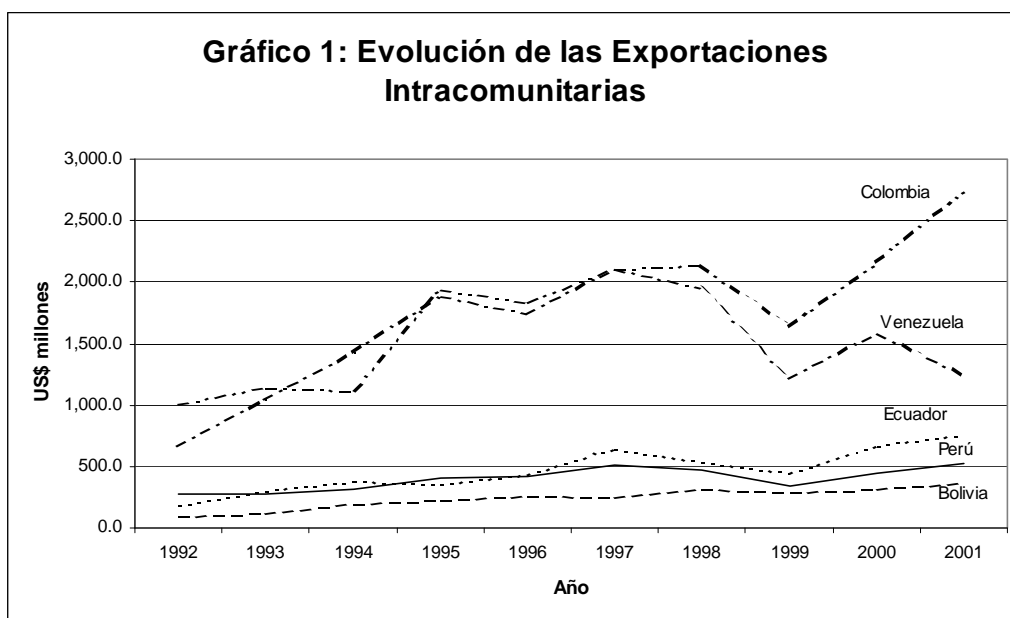


*respectivamente. Las reformas institucionales le dieron al proceso una dirección política y crearon la Comunidad Andina (CAN) y el Sistema Andino de Integración (SAI). Las reformas programáticas ampliaron el campo de la integración más allá de lo puramente comercial y económico. A partir del 1 de agosto de 1997 inició sus funciones la Comunidad Andina con una Secretaría General de carácter ejecutivo, cuya sede está en Lima (Perú). Se formalizó también el establecimiento del Consejo Presidencial Andino y del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores como nuevos órganos de orientación y dirección política. La Comisión comparte su facultad legislativa con el Consejo de cancilleres y está facultada a celebrar reuniones ampliadas con los ministros sectoriales<sup>8</sup>.*

*Si bien el proceso andino ha tenido sus altas y bajas, en los siguientes gráficos vemos que la evolución del comercio intraregional ha sido satisfactorio y se espera siga esa tendencia a medida que se afianza el proceso de integración<sup>9</sup>.*

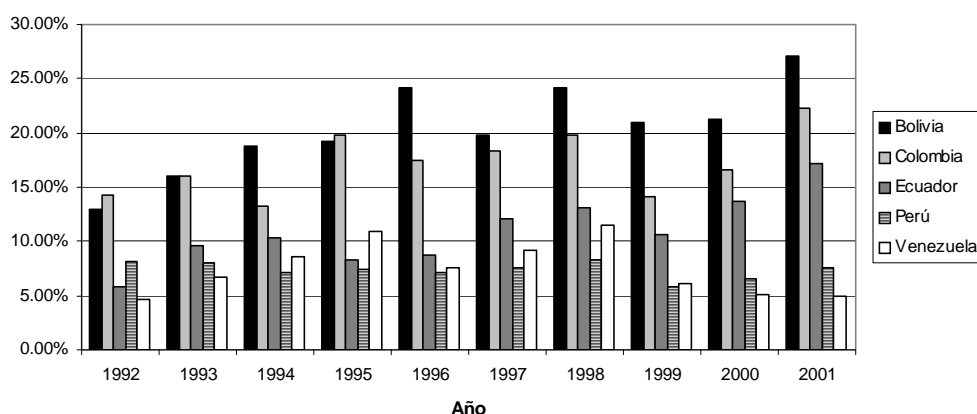
---

<sup>8</sup> De: [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

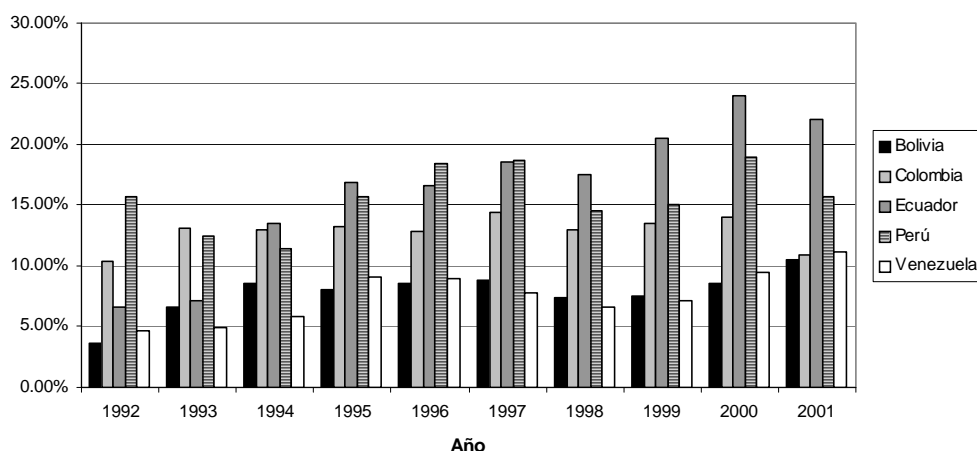


<sup>9</sup> La fuente de los gráficos es el SICEXT

**Gráfico 3: Evolución de la Participación de las Exportaciones Intracomunitarias con Respecto del Total Exportado**



**Gráfico 4: Evolución de las Importaciones Intracomunitarias con Respecto del Total Importado**



## **CAPÍTULO 2: EL DUMPING**

*Como hemos visto en el capítulo anterior, el dumping es una de las prácticas que alteran la libre competencia entre las empresas. A su vez es un tema complicado, ya que no se ha llegado al consenso de si es bueno o malo aplicar medidas para corregir las distorsiones que provocan en los mercados. Este es el tema de estudio principal de este trabajo, sobretodo porque forma parte de la normativa de nuestro grupo regional que es la Comunidad Andina; y porque es motivo de muchas discrepancias sobre su utilidad y su impacto en nuestro proceso de integración. A continuación vamos a definir el dumping y ver como se ha tratado en diferentes acuerdos*

### **2.1 DEFINICIÓN DE DUMPING:**

*Existen muchas definiciones de lo que es dumping. Jakob Viner, dio la primera definición y lo calificó como la discriminación de precios entre dos mercados nacionales diferentes. De otro lado, también se define como la venta de bienes de exportación por debajo de su costo de producción (Ethier 1998).*

*Por su parte, la OMC tiene una definición, y lo califica como una situación de discriminación internacional de precios: el precio de un producto, cuando se vende en el país importador, es inferior al precio a que se vende ese producto en el mercado del país exportador. Así pues, en el más sencillo de los casos, el dumping se determina simplemente comparando los precios en dos mercados.*

*Por último, tenemos una definición de dumping, que nos dice que éste se presenta cuando el precio fijado por una empresa exportadora para la venta*

de un producto en su mercado de origen es mayor al precio que ésta fija para la venta de ese mismo producto fuera del país, es decir, vende más barato en el extranjero. Con ello, beneficia a su comprador pero perjudica a su competidor en el extranjero. Esta diferencia de precio es lo que se llama *dumping*.

A continuación presentaré algunas modalidades de *dumping* y las posibles consecuencias:

- \* ***Dumping Esporádico:*** Esto ocurre cuando el productor - exportador se ve en la necesidad de vender un exceso de producción, lo que podría llamarse un exceso de stock. En este caso un exportador tendría tres posibilidades.

Podría mantener el stock hasta que se recupere la demanda y en ese momento sacar nuevamente a la venta su producción, pero debemos tener en cuenta que para realizar esto, el productor - exportador debe asumir costos mayores de almacenamiento, costos financieros por tener productos sin rotación y disminuir el ritmo de producción, entre otras cosas. También debemos considerar si son productos perecederos, o estacional.

Otra salida usada comúnmente es la reducción de precios en el mercado doméstico del productor - exportador, pero para que tenga algún efecto debemos considerar la elasticidad del bien.

Por último, podría colocar el stock en un mercado externo a un precio lo suficientemente inferior (hasta debajo del costo si es necesario) como para que pueda entrar a este nuevo mercado y vender con la rapidez necesaria.

*Este tipo de dumping al tener una duración limitada, solo afecta a los productores del país importador por un corto período de tiempo, por lo que no resulta muy dañino. Es más, se podría decir que hubo cierto beneficio por parte de los consumidores al acceder a un producto a más bajo precio.*

- \* **Dumping Predatorio:** Este tipo de dumping, al contrario del anterior, ocurre cuando el productor - exportador vende por debajo del costo con intenciones presentes y/o futuras específicas.*

*La intención de vender a pérdida es únicamente de mantenerse en el mercado, tener una pequeña presencia, para llegado el momento, poder ingresar al mercado con mayor agresividad.*

*Otro caso puede ser que el productor - exportador tendría la intención de quitarle participación de mercado a los productores nacionales hasta eliminarlos totalmente del mercado. Generalmente el fin de esta práctica suele ser que el productor exportador se quede como monopolista y fije precios como tal.*

*También podría el productor - exportador, entrar a un mercado externo para iniciar una guerra de precios para que los implicados se vean en la obligación de seguir los precios o en todo caso repartirse el mercado de tal forma que el entrante se vea favorecido.*

*La finalidad del dumping predatorio es que el productor - exportador se mantenga en el mercado del país importador eliminando a la competencia o impidiendo que esta aparezca. Este es el punto esencial para que los productores del país al cual llega la mercadería “subvaluada” inicien una acusación antidumping.*

## **2.2 EVOLUCIÓN DE LAS MEDIDAS ANTIDUMPING:**

*Se puede decir que los inicios de las medidas antidumping se dieron en Canadá a comienzos del siglo XX para proteger a los fabricantes canadienses en la industria siderúrgica frente a la competencia causada por importaciones procedentes de USA. Por ello, se aprobaron leyes antidumping, en las que se establecieron derechos especiales equivalentes a la diferencia entre el valor suministrado por las autoridades aduaneras y el precio de exportación y, de esta manera, se elevaba el precio de exportación a un valor de mercado justo. De esta manera, Canadá se convirtió en el primer país que legalizó la protección de las industrias nacionales frente a la competencia que representaban las importaciones, mediante el uso de derechos antidumping basado en la valoración de aduana.*

*Poco después, Australia, Nueva Zelanda, Gran Bretaña y Francia siguieron el ejemplo de Canadá. Estados Unidos hizo lo propio, pero siguiendo un camino diferente. Los primeros reglamentos antidumping adoptados por este país fueron equivalentes a la aplicación de la ley antimonopolio a las importaciones. La Ley Antidumping de 1916 sí impedía el acceso de bienes importados por debajo del valor de mercado, siempre y cuando hubiera intención de limitar la competencia. El objetivo de esta ley era complementar la Ley Clayton de 1914, que proscribía la discriminación de precios en Estados Unidos, pero no abordaba el aspecto de las importaciones. Esta ley está aún vigente, pero ha sido muy poco utilizada. En 1921 se aprobó una nueva ley antidumping, en esta oportunidad basada en la ley antidumping canadiense. Este cambio alejó las medidas antidumping de sus fundamentos antimonopolio*

originales. La Ley Antidumping de 1921 constituye la base de la legislación que en esta materia se utiliza actualmente en Estados Unidos.

Sin embargo, el gobierno de Estados Unidos no utilizó de forma reiterada las medidas antidumping por muchos años. En comparación, Canadá - junto con otros países de la mancomunidad - utilizó de una forma más frecuente este recurso comercial durante la primera parte del siglo. Sin embargo, en un mundo en el que las industrias nacionales estaban protegidas por aranceles elevados y obstáculos no arancelarios, el uso del antidumping fue más bien limitado<sup>10</sup>.

Esto se opone al aumento significativo del uso de medidas antidumping durante los años 80 y 90. Por ejemplo, la Unión Europea utilizó este tipo de medidas como el instrumento principal para proteger sus industrias ante la creciente competencia originada por las importaciones, como resultado de la disminución de los aranceles que ocasionó la liberalización del comercio multilateral. Por tanto la Unión Europea se convirtió en uno de los principales impulsores de las acciones antidumping contra los países no miembros. Estados Unidos también ha aplicado con mucha frecuencia las medidas antidumping a medida que ha eliminado progresivamente la aplicación de la cláusula liberatoria que utilizó como salvaguardia (Smith 1999).

Este incremento significativo de las acciones antidumping por parte de las naciones industrializadas durante los 80, se vio reforzada en los 90, debido a una intensificación sustancial del uso del antidumping por parte de nuevos actores, en este caso, los países en desarrollo. (Smith 1999) señala que durante los primeros tres años de la OMC, los países en desarrollo emprendieron más de la mitad de las acciones antidumping. (Prusa 1999)

---

<sup>10</sup> más información en [www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org)



*señala que aproximadamente dos tercios de los casos antidumping se formularon contra países que también utilizaban estas medidas. El autor cree que una de las explicaciones de esta tendencia puede ser que los gobiernos reaccionan ante el hecho de que sus propias exportaciones son objeto de medidas antidumping. Sin embargo, el bienestar de cada país se deteriora cuando otros países también introducen casos antidumping, lo que se traduce en un nivel de bienestar menor que el que se logra en un ambiente de libre comercio. En consecuencia, todos se encontrarían en una mejor posición si todas las naciones se abstuvieran de usar estas medidas.*

*Los mecanismos existentes en EE.UU. y en la U.E. para imponer derechos antidumping son muy parecidos, pero existen algunas diferencias importantes merecen destacar:*

*1.) En EE.UU. existe una separación de responsabilidades: la International Trade Administration (ITA) del Departamento de Comercio se encarga de determinar si existe dumping, y la International Trade Commission (ITC) se encarga de determinar si existe daño y de cuantificarlo. Mientras que el ITA es un organismo gubernamental, el ITC es un órgano independiente formado por 6 Comisionados (designados por el Presidente y aprobados por el Congreso) que cuentan con la ayuda de un numeroso staff de economistas y abogados. Sus decisiones se toman por votación, y los empates se resuelven a favor de la industria nacional.*

*Sin embargo en la U.E. la unidad antidumping de la Comisión es la encargada de llevar a cabo tanto las investigaciones de la existencia de dumping como la de daño.*

*Existe la idea generalizada de que un sistema bifurcado es más objetivo, aunque eso sí más caro. Algunos autores han señalado que este sistema puede dar lugar a disputas entre ambos órganos, esto no es así, ambas investigaciones son independientes y no se solapan. Basta con que una sea negativa para que no se impongan medidas antidumping. La realidad es que a efectos prácticos ambos mecanismos, el bifurcado y el unificado, son ampliamente discrecionales.*

## *2.) La Cláusula de Interés Público.*

*En la U.E. antes de establecer derechos antidumping, las autoridades deben de estar convencidas de que dicha medida favorece el "interés comunitario", el cual debería incluir no sólo el interés de los productores, sino también el de los consumidores.*

*La legislación norteamericana carece de una cláusula parecida, pero en realidad no hay mucha diferencia entre las prácticas antidumping de EE.UU. y la U.E.. Veamos por qué. En el Reglamento 1698/85 por el que se establecía un derecho antidumping sobre máquinas de escribir japonesas, la Comisión argumentaba: "Resulta del interés de los consumidores el disponer de una industria comunitaria viable que compita con las importaciones y sustituya a estas."*

*Aún más dura y explícita es la argumentación que aparecía en el R.3262/90 por el que se establecían derechos provisionales sobre cintas de audio: "Los consumidores no tienen derecho a seguir beneficiándose del efecto de prácticas comerciales desleales (se entiende pues que los consumidores tienen la obligación de padecer elevados precios). El objetivo de los derechos antidumping es evitar la desaparición del sector*

económico comunitario y mantener la gama de elección de los consumidores".

Así pues la cláusula de interés público comunitaria no implica ninguna diferencia con el mecanismo americano, pues la Comisión entiende que el interés de los consumidores pasa por proteger la industria nacional, y que para ello están obligados a soportar unos precios más altos.

### 3.) La "Lesser Duty Rule".

Según norma, sólo existente en la legislación europea, la cuantía del derecho antidumping debe ser la mínima necesaria para eliminar el daño. La existencia de esta regla llevó a Willy de Clerq a decir, cuando era Comisario para las Relaciones Externas, que la política antidumping de la Comunidad era de lejos la más liberal.

Sin embargo esto traslada el énfasis a la determinación del daño, y en este aspecto, la Unión ha sido y es mucho menos rigurosa que el ITC estadounidense.

### 4.) Revelación de información confidencial.

En la U.E. la información confidencial presentada por una de las partes litigantes no puede ser revelada a la otra parte. Esto lleva a que a menudo el acusado de practicar dumping no conozca plenamente los argumentos y los datos presentados en su contra por la industria europea, lo cual lo coloca en una situación de indefensión jurídica y da amplio margen de actuación a la Comisión, la única que tiene acceso a toda la información.

Sin embargo en EE.UU. se da prioridad a la necesidad de las partes interesadas de conocer plenamente los argumentos y datos presentados

*contra ellas, que a la necesidad de proteger a las partes no revelando información considerada estratégica<sup>11</sup>.*

## **2.3 ANTIDUMPING Y POLÍTICA DE COMPETENCIA**

*La relación entre antidumping y competencia está tomando mayor relevancia en la discusión relativa al tratamiento de este recurso comercial. Las propuestas de vincular la aplicación del antidumping a la de la política de competencia van desde incluir en evaluaciones de costo y beneficios y cláusulas de interés público, como las empleadas en los casos de política de competencia, hasta reemplazar el antidumping por la aplicación de la ley de competencia.*

*Guash y Rajapatirana (1998) consideran que “El ajuste y perfeccionamiento de la política antidumping no es la respuesta para evitar caer en la protección con el uso de este instrumento. El antídoto es la política de competencia . Los esfuerzos presentes deben orientarse hacia la aplicación de políticas de competencia amplias y al establecimiento de organismos de ejecución confiables. También deben encaminarse hacia la eliminación gradual de la mayoría de los instrumentos de política comercial, tales como el antidumping, los derechos compensatorios, y las salvaguardias, y su reemplazo con una aplicación más amplia de las políticas de competencia y la jurisdicción extraterritorial. Cuando se utilizan ampliamente, las políticas de competencia pueden sustituir de manera eficaz a la mayoría de los instrumentos comerciales”.*

---

<sup>11</sup> Para más información ver: Gutiérrez, Fernando. “Medidas antidumping, Instrumento del Neoproteccionismo”

*Simultáneamente, el gobierno de México ha propuesto el uso de algunos criterios que emplea comúnmente la política de competencia para perfeccionar el antidumping y reducir así las probabilidades que tienen los procedimientos antidumping actuales de reducir el bienestar de los consumidores y reducir la eficiencia económica.*

*Al mismo tiempo, Hoekman y Mavroidis (1996) recomiendan que las autoridades que tenga previsto iniciar una investigación antidumping consulten primero a las autoridades responsables materia de competencia del país exportador. Esta consulta perseguirá determinar si la empresa exportadora posee poder de mercado considerable en el mercado nacional, que le permita incurrir en dumping cuando exporte. El punto de partida de esta propuesta es el argumento que sostienen algunos partidarios del antidumping, en el sentido de que el dumping es una práctica anticompetitiva. Por ende, si se comprueba el hecho, entonces el caso debería ser manejado de acuerdo a la política de competencia. Es importante acotar que esta propuesta no requiere la armonización de los reglamentos de competencia.*

*Morgan (1996) concluye, por el contrario, que un enfoque que se base en la competencia se traduciría en un resultado que sería inferior al del antidumping en términos de distribución de recursos y bienestar. La autora cree que el Acuerdo Antidumping, tras la Ronda Uruguay, ha incorporado más claramente los principios de competencia. Asimismo, considera que el reemplazo del antidumping por la política de competencia exige una mayor integración.*

*Simultáneamente, el gobierno de Canadá se opone a reunir “disposiciones antidumping y disposiciones relativas a la fijación de precios*

*predatorios en la política y ley de la competencia”. Desea, en cambio, mejorar la aplicación del antidumping en el Hemisferio Occidental.*

*Niels y Kate (1997) analizan la propuesta de sustituir las acciones antidumping por la política de competencia, y concluyen que es preferible no hacerlo. Sostiene que hacerlo implicaría posponer la eliminación del antidumping hasta que se haya establecido un marco de competencia internacional. Proponen, en su lugar, simplemente eliminar el antidumping sin tratar de reemplazarlo con la aplicación de política de competencia.*

#### **2.4 LA NORMATIVA ANTIDUMPING MULTILATERAL, OMC:**

*El GATT de 1994 establece una serie de principios fundamentales aplicables al comercio entre los Miembros de la OMC, incluido el principio de la “nación más favorecida”. En él se establece también que los productos importados no estará sujetos a impuestos u otras cargas interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales ni recibirán en otros aspectos un trato menos favorable que el dispensado en los productos nacionales en virtud e las leyes y reglamentos internos; se establece asimismo normas relativas a las restricciones cuantitativas, los derechos y formalidades referentes a la importación, y la valoración en aduana. Los Miembros de la OMC convinieron también en el establecimiento de listas de tipos arancelarios consolidados. Por otro lado, el artículo VI del GATT de 1994, autoriza expresamente la imposición de un derecho antidumping específico a las importaciones procedentes de un determinado país, por encima de los tipos consolidados, en los casos en que el dumping cause o amenace causar daño a una rama de producción nacional o retrase de manera importante la creación de una rama de producción nacional.*

*El Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 (Acuerdo Antidumping) define el dumping como la introducción de un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal. En virtud del artículo VI del GATT de 1994 y del Acuerdo Antidumping, los Miembros de la OMC pueden establecer medidas antidumping si tras realizar la correspondiente investigación de conformidad con las disposiciones del Acuerdo, se formula una determinación en el sentido de que:*

- a) se está practicando dumping;*
- b) la rama de producción nacional que produce el producto similar en el país importador está sufriendo un daño importante; y*
- c) existe una relación causal ente ambos hechos.*

*Además de las normas sustantivas que rigen la determinación de la existencia de dumping, daño y relación causal, el Acuerdo establece normas detalladas de procedimiento sobre la iniciación y el desarrollo de las investigaciones, el establecimiento de medidas y la duración de esas medidas y su examen.*

*La OMC tiene un Comité de Prácticas Antidumping que se reúne por lo menos dos veces al año y que brinda a los Miembros la oportunidad de examinar cualquier cuestión relacionada con el Acuerdo Antidumping (artículo 16). El Comité ha emprendido el examen de las legislaciones nacionales notificadas a la OMC, examen que ofrece a oportunidad de plantear cuestiones relacionadas con la aplicación de las leyes y reglamentos antidumping de los distintos países y cuestiones referentes a la conformidad de las prácticas nacionales con el Acuerdo Antidumping. El Comité examina también las notificaciones de las medidas antidumping adoptadas por los Miembros, lo que*

da ocasión de examinar las cuestiones planteadas en relación con casos concretos.

Las diferencias en la esfera del antidumping están sujetas al procedimiento vinculante de solución de diferencias ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, de conformidad con las disposiciones del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD)(artículo 17). Los Miembros pueden impugnar el establecimiento de medidas antidumping, en algunos casos pueden impugnar la imposición de medidas antidumping provisionales, y pueden plantear todas las cuestiones relativas al cumplimiento de las prescripciones el Acuerdo ante un grupo especial establecido con arreglo al ESD. Con respecto a las diferencias planteadas en el marco del Acuerdo Antidumping, existe una norma especial aplicable al examen por parte de los grupos especiales de la determinación formulada por las autoridades nacionales que hayan impuesto la medida. Esa norma otorga cierta deferencia a dichas autoridades en el establecimiento de los hechos y la interpretación del derecho, y está encaminada a evitar que los grupos especiales de solución de diferencias adopten decisiones basadas simplemente en sus opiniones. La norma de examen se aplica únicamente a las diferencias en la esfera antidumping y una Decisión Ministerial prevé que se examine después de transcurrido tres años con el fin de determinar si es susceptible de aplicación general<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> De: [www.wto.org](http://www.wto.org)



## **CAPÍTULO 3: LA POLÍTICA ANTIDUMPING EN LA COMUNIDAD ANDINA**

### **3.1 LA NORMATIVA ANTIDUMPING ANDINA:**

*El Acuerdo de Cartagena es la fuente primaria de derecho de la Comunidad Andina. Los artículos 105 y 106, que juntos forman el Capítulo VIII del Acuerdo de Cartagena sobre “Competencia Comercial”, establecen que la Comisión de la Comunidad Andina - integrada por los ministros de comercio de los países miembros - es competente para adoptar las normas que sean indispensables para prevenir o corregir las prácticas que puedan distorsionar la competencia dentro de la Comunidad, tales como dumping, manipulaciones indebidas de los precios, maniobras destinadas a perturbar el abastecimiento normal de materias primas y otras de efecto equivalente, así como para contemplar los problemas que puedan derivarse de la aplicación de los gravámenes y otras restricciones a las exportaciones. La Comisión es además competente para reglamentar los procedimientos que sean necesarios para la aplicación de estas normas.*

*El mismo capítulo dispone que corresponderá a la Secretaría General de la Comunidad Andina administrar las normas aprobadas por la Comisión y velar por su aplicación en los casos particulares que se denuncien y que los países miembros no podrán adoptar medidas correctivas bajo estas disposiciones, sin ser previamente autorizados por la Secretaría General.*

*En ejercicio de las facultades que le han sido conferidas, la Comisión ha aprobado Decisiones que regulan la aplicación de medidas antidumping y compensatorias. Tales Decisiones son directamente aplicables en todos los países andinos, desde el momento de su entrada en vigencia (generalmente a*

*partir de su publicación en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena) con preeminencia sobre las leyes anteriores o posteriores aprobadas por los parlamentos nacionales. Estas Decisiones crean además en forma directa derechos y obligaciones, no sólo para los países miembros de la Comunidad Andina, sino para los particulares. Adicionalmente, los países tienen la obligación de efectuar los cambios que sean necesarios dentro de su ordenamiento jurídico con el fin de asegurar el cumplimiento de estas normas comunitarias. Entre las normas aprobadas por la Comisión al respecto y vigentes en la actualidad, destacan las Decisiones 283<sup>13</sup>, 456<sup>14</sup> y 457<sup>15</sup> que regulan las distorsiones a la competencia generadas por prácticas de dumping o subsidios.*

*Las Decisiones 283, 456 y 457, regulan las distorsiones en la competencia que se puedan generar en el mercado comunitario andino por prácticas de dumping o subsidios. Las Decisiones 456 y 457 se refieren al comercio intracomunitario, y han derogado parcialmente a la Decisión 283 de 1991 que en la actualidad sólo regula el caso de las importaciones de terceros países (no miembros de la comunidad Andina). A su vez, la Decisión 283 había*

---

<sup>13</sup> Decisión 283, aprobada el 21 de marzo de 1991, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena N° 80 del 4 de abril de 1991 - Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping o subsidios.

<sup>14</sup> Decisión 456, aprobada el 4 de mayo de 1999, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena N° 436 del 7 de mayo de 1999 - Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina

<sup>15</sup> Decisión 457, aprobada el 4 de mayo de 1999, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena N° 436 del 7 de mayo de 1999 - Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de subvenciones en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina

sustituido a la anterior Decisión 230<sup>16</sup> de diciembre de 1987, la cual había a su vez reemplazado a la Decisión 45<sup>17</sup> de diciembre de 1971.

La decisión 283 prevé dos supuestos de aplicación. El primero, regula el caso en que la práctica de dumping o subsidios se origina en un país de fuera de la Comunidad y causa o amenaza causar un perjuicio importante a la producción nacional de un país andino destinada a su exportación a otro país andino. El efecto del dumping o subsidios haría que las importaciones extracomunitarias compitieran deslealmente en un país andino con las exportaciones intracomunitarias de otro país andino. El segundo supuesto se refiere al caso en que una práctica de dumping o subsidio en importaciones originadas en un país de fuera de la Comunidad cause o amenace causar un perjuicio importante a la producción nacional de un país andino siempre que, para poder resultar eficaces, las medidas correctivas deben aplicarse en más de un país andino. Este supuesto correspondería a los casos en los cuales, como consecuencia del proceso de integración, el mercado relevante para el producto de que se trate, es el mercado comunitario o, al menos, el mercado de más de un país andino, y no un simple mercado nacional.

De acuerdo a lo previsto en las Decisiones 283 y 456, la Secretaría General solo puede imponer medidas antidumping o compensatorias, en los casos que logre comprobar luego de una investigación la existencia de: (a) una práctica de dumping o de subsidios, dependiendo del caso, que distorsione a la competencia; (b) un daño o perjuicio importante a la producción nacional de un

---

<sup>16</sup> Decisión 230, aprobada el 11 de diciembre de 1987, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena N° 26 del 18 de diciembre de 1987 - Normas para prevenir o corregir las prácticas que puedan distorsionar la competencia dentro de la subregión.

<sup>17</sup> Decisión 45, aprobada el 18 de diciembre de 1971 - Normas para prevenir o corregir las prácticas que puedan distorsionar la competencia dentro de la subregión.

*país miembro; y, (c) una relación de causa a efecto entre la práctica de dumping o de subsidios y el daño o perjuicio importante.*

*La Secretaría General es el órgano competente para administrar las normas aprobadas por la Comisión en materia de medidas antidumping y compensatorias, y velar por su aplicación en los casos particulares que se denuncien, así como para autorizar a los países miembros para adoptar medidas correctivas bajo estas disposiciones. La Secretaría General ejerce esta atribución mediante la expedición de actos administrativos que adoptan la forma de Resoluciones. Las Resoluciones de la Secretaría General en materia de medidas antidumping y compensatorias son el resultado de una investigación que se realiza en cada caso. Tales investigaciones se regulan por las normas contenidas en la Decisión respectiva y, en las materias que no estén allí previstas, por las normas del Reglamento de Procedimientos Administrativos de la Secretaría General (contenido en la Decisión 425 del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores).*

*Tanto las Decisiones de la Comisión, como las Resoluciones de la Secretaría General son recurribles en casos de ilegalidad (e incluso desviación de poder) ante el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. En tal sentido, el Tribunal de Justicia es el ente competente para resolver cualquier duda en cuanto al alcance, interpretación y aplicación de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, incluyendo las normas en materia de medidas antidumping y compensatorias.*

### **3.2 EXPERIENCIA ANDINA EN CASOS ANTIDUMPING:**

*A continuación vamos a realizar una revisión de los casos en materia antidumping llevados a cabo bajo las Decisiones 283 y 456 de la Secretaría general, se comenzará con el primer caso y se terminará con los más actuales, lo importante es ver quienes las solicitaron, como terminaron y que medidas se aplicaron<sup>18</sup>:*

#### **3.2.1 Caso: SIEMENS de Colombia S.A.**

*El Gobierno de Colombia, en representación de la empresa Siemens S.A., mediante Oficio No. 5469, recibido en la Junta el día 1 de marzo de 1991, solicitó la aplicación de derechos antidumping a las importaciones de motores monofásicos de mas de 1 HP y hasta 10 HP y motores polifásicos de hasta 10 HP, procedentes de la empresa Electromotores Yaracuy S.A. de Venezuela, los cuales estarían causando perjuicio grave a su producción nacional. La Junta, de conformidad con lo previsto por la Decisión 230, el día 7 de marzo de 1991, estimó suficiente la información presentada y comunicó a los Gobiernos de Colombia y Venezuela la iniciación del procedimiento respectivo, asimismo, consideró no procedente la aplicación de medidas correctivas provisionales, informándoles este hecho a los mencionados Gobiernos el 21 de marzo de 1991. La Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó, el 21 de marzo de 1991, la Decisión 283, publicada en la Gaceta Oficial el 4 de abril de ese mismo año. Dicha Decisión sustituye la Decisión 230 en lo que se refiere a las normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia que son el resultado del*

---

<sup>18</sup> Datos tomados del Normativa Andina sobre Antidumping, Decisiones 283 y 456.

*dumping o de los subsidios. La Junta, analizó los hechos y mediante la Resolución 303 del 06 de agosto de 1991, decide no aplicar medidas antidumping por no haberse encontrado perjuicio por las prácticas de dumping. Dado esto el gobierno de Colombia solicitó la reconsideración del caso, la cual fue desestimada por la Junta mediante Resolución 313 del 24 de enero de 1992, alegando que el recurso fue presentado de manera extemporánea. Luego, el gobierno de Colombia interpuso un Recurso de Nulidad ante el Tribunal Andino de Justicia contra la Resolución 313. El Tribunal declaró nula la Resolución y procedió a dictar un veredicto final, en el cual se confirmó la Resolución de la Junta y no se aplicaron medidas.*

### **3.2.2 Caso: Siderúrgica del Perú - SIDERPERÚ**

*La Junta, mediante la Resolución 309 del 24 de octubre de 1991, inició la investigación a que se refiere la Decisión 283, respecto de las importaciones realizadas por el Perú, de ocho productos siderúrgicos procedentes de la empresa C.V.G. Siderúrgica del Orinoco C.A., de Venezuela. De otro lado, las partes en litigio, habían suscrito un acuerdo bilateral en uno de cuyos artículos estaba estipulado que ante cualquier problema comercial, la norma aplicable sería la de estos países. Luego que se hizo la consulta, estos países coincidieron en que la norma aplicable es la nacional; por lo tanto la Junta no continuó con el proceso bajo la Decisión 283, mientras esté vigente ese acuerdo.*

### **3.2.3 Caso: Reymatic S.A. del Perú**

*La empresa peruana REYMATIC S.A. solicitó la aplicación de derechos antidumping a las importaciones de cierres de cremallera de bronce (cobre) provenientes de la empresa colombiana Industrias EKA LTDA., por causar perjuicio importante a la producción nacional destinada al mercado peruano, así como la aplicación de medidas correctivas inmediatas. La Junta, mediante Resolución 324 del 27 de agosto de 1992 estimó suficiente la información presentada por la mencionada empresa referida a los cierres de cremallera de bronce (cobre) de longitud entre 12 y 18 cm, dando inicio a la investigación correspondiente. Asimismo, se comunicó a la empresa demandante que, con base en la información disponible, no se había comprobado evidencia de perjuicio o amenaza de éste, derivado de las importaciones a precios de dumping, considerando no procedente por el momento la aplicación de medidas correctivas inmediatas. Al final, mediante Resolución 332 del 09 de febrero de 1993, la Junta resolvió no aplicar medidas correctivas porque no se comprobó la existencia de perjuicio, ni la amenaza de este.*

### **3.2.4 Caso: Policierres S.A. del Ecuador**

*Al amparo de lo dispuesto por el literal a) del artículo 2 de la Decisión 283, el Gobierno del Ecuador, mediante comunicación de fecha 18 de febrero de 1992, solicitó que la Junta inicie la investigación pertinente y formule su pronunciamiento respecto a la aplicación de los derechos compensatorios que sean del caso a las importaciones de cierres metálicos y de poliéster procedentes de Colombia. Según manifiesta la empresa Policierres S.A. en el*

*informe que acompaña a su solicitud el Gobierno del Ecuador, no se tiene conocimiento de que se hubiera concretado negociación alguna de venta de productos de la empresa colombiana Industrias Yidi Ltda. con alguna empresa ecuatoriana y que tampoco tienen conocimiento de exportaciones de esta empresa a terceros países; y que, en consecuencia, lo que existe es una "intención de dumping". Luego, la Junta, mediante Resolución 317 del 31 de marzo de 1992, decide abstenerse de iniciar la investigación, ya que la simple expectativa o temor a que se produzca una práctica de dumping no es razón válida para invocar la aplicación de las medidas a que se refiere la Decisión 283 de la Comisión.*

### **3.2.5 Caso: Siderúrgica del Perú - SIDERPERÚ**

*La Empresa Siderúrgica del Perú, mediante comunicación de fecha 28 de mayo de 1993, solicitó la aplicación de derechos antidumping a las importaciones de diecinueve productos siderúrgicos similares a los que fabrica, procedentes de la empresa C.V.G. Siderúrgica del Orinoco C.A., de Venezuela. De otro lado, las partes en litigio, habían suscrito un acuerdo bilateral en uno de cuyos artículos estaba estipulado que ante cualquier problema comercial, la norma aplicable sería la de estos países. Luego que se hizo la consulta, estos países coincidieron en que la norma aplicable es la nacional; por lo tanto la Junta mediante Resolución 346 del 17 de febrero de 1994, decide no iniciar la investigación al amparo de la Decisión 283.*



### **3.2.6 Caso: Tapas y Envases S.A. del Ecuador - TAENSA**

*Con fecha 18 de noviembre de 1996, la Junta recibió la comunicación suscrita por el Gerente General de la empresa Tapas y Envases (TAENSA S.A.), mediante la cual solicitaban la autorización para que el Gobierno de Ecuador aplicara derechos antidumping a la importación de tapas corona provenientes de Colombia, así como la aplicación de las medidas provisionales contempladas en el artículo 23 de la Decisión 283, por cuanto tales importaciones estarían siendo objeto de prácticas de dumping y causando grave perjuicio a la producción nacional ecuatoriana. Mediante Resolución 443 del 10 de diciembre de 1996, la Junta dio inicio a la investigación sobre prácticas de dumping respecto de las exportaciones a Ecuador, de tapas corona de la subpartida NANDINA 8309.10.00, provenientes de Colombia, producidas o exportadas por las empresas Tapón Corona de Colombia S.A., Tapas La Libertad S.A. y Almacenes Generales de Depósito. Luego mediante Resolución 456 del 18 de febrero de 1997, la Junta autorizó al Gobierno de Ecuador la aplicación de medidas correctivas provisionales a las importaciones de tapas corona (subpartida NANDINA 8309.10.00), producidas por Tapón Corona de Colombia S.A. Más adelante la Junta recibió la solicitud de reconsideración de la Resolución 456, presentada por el representante legal de la empresa Tapón Corona de Colombia S.A. La Junta emitió la Resolución 469 de fecha 24 de abril de 1997, declarando improcedente la solicitud de reconsideración presentada por la empresa Tapón Corona de Colombia S.A. Finalmente, en el marco de la investigación la Junta solicitó la información pertinente a las partes interesadas, y después de un análisis se pudo comprobar la existencia de dumping y el perjuicio y amenaza de este hacia la*

*empresa TAENSA, por ello mediante Resolución 473 del 14 de mayo de 1997, la Junta autorizó al gobierno de Ecuador a aplicar medidas antidumping a las importaciones de los productos originarios de las empresas colombianas demandadas, con excepción de la empresa Almacenes de Depósito.*

### **3.2.7 Caso: ECOBAL, TABLOPAN y TABLICA de Venezuela**

*Con fecha 9 de diciembre de 1996, la Junta del Acuerdo de Cartagena recibió la comunicación suscrita por los representantes de las empresas venezolanas Corporación ECOPAL, C.A. (ECOPAL), TABLOPAN de Venezuela, C.A. (TABLOPAN) y Tableros Industriales, C.A. (TABLICA), solicitando la apertura de una investigación antidumping en contra de las importaciones de tableros aglomerados, de las partidas NANDINA 44.10 y 44.11, provenientes de Colombia y producidos por las empresas Pizano S.A. y TABLEMAC S.A., que estarían causando un perjuicio grave a la producción nacional venezolana; además solicitaron la aplicación de medidas correctivas inmediatas. Después mediante Resolución 471 del 25 de abril de 1997, la Junta dio inicio a la investigación sobre prácticas de dumping respecto de las exportaciones a Venezuela, de tableros aglomerados de la subpartida NANDINA 4410.19.00, (anteriormente 4410.10.00) provenientes de Colombia, producidos por la empresa Pizano S.A. Luego, mediante Resolución 486, expedida el 18 de junio de 1997 se denegó la autorización solicitada, para la aplicación de medidas correctivas inmediatas a las importaciones de tableros aglomerados (subpartida NANDINA 4410.19.00), producidos por la empresa colombiana Pizano S.A. Después de realizada la investigación de rigor, la Secretaría General mediante Resolución 31 del 25 de noviembre de 1997,*

*consideró que no existían pruebas positivas respecto del perjuicio o amenaza de perjuicio a la producción venezolana de tableros aglomerados causado por las importaciones de tableros aglomerados crudos a precios de dumping.*

### **3.2.8 Caso: San Miguel Industrias S.A. del Perú**

*Con fecha 4 de diciembre de 1997, la Secretaría General recibió la comunicación suscrita por el Gerente General de la empresa San Miguel Industrial S.A., solicitando el inicio del procedimiento de investigación para la aplicación de derechos antidumping a las importaciones de fibras discontinuas de poliéster comprendidas en la subpartida NANDINA 5503.20.00, fabricadas y exportadas por la empresa ENKA de Colombia S.A. (ENKA), que estarían causando perjuicio a la producción nacional peruana. Adicionalmente esta empresa solicitó la aplicación de medidas correctivas inmediatas. Mediante la Resolución 54 del 4 de febrero de 1998, la Secretaría General inició la investigación solicitada por la empresa San Miguel Industrial S.A. Luego, la Secretaría General, mediante la Resolución 81 de fecha 12 de mayo de 1998, autorizó al Gobierno del Perú la aplicación de medidas correctivas inmediatas a las importaciones de fibras discontinuas de poliéster con decitex de 1,5 comprendidas en la subpartida NANDINA 5503.20.00, producidas por la empresa ENKA de Colombia S.A., en la forma de constitución de garantías mediante un depósito en efectivo o fianza, equivalente a US\$ 0,23 kilogramo. Al finalizar la investigación y después de todo el análisis de rigor, mediante Resolución 99 de fecha 7 de julio de 1998, la Secretaría General denegó la solicitud de la empresa San Miguel Industrial S.A. para la aplicación de derechos antidumping a las importaciones de fibras discontinuas de poliéster*

*comprendidas en la subpartida NANDINA 5503.20.00, producidas por ENKA. Por último la empresa peruana interpuso un recurso de reconsideración por considerar que había errores por parte de la Secretaría General en la información que sustentaba la Resolución 99, luego mediante Resolución 125 del 07 de septiembre de 1998, la Secretaría desestimó tal petición.*

### **3.2.9 Caso: WEPLAST S.A. de Venezuela**

*Con fecha 10 de febrero de 1998, la Secretaría General recibió la comunicación de fecha 12 de enero de 1998, suscrita por el Apoderado General de la empresa WEPLAST C.A. (WEPLAST), en la que solicita la apertura de una investigación para la aplicación de derechos antidumping a las importaciones de inyectoras plásticas desechables o jeringas de plástico desechables, incluso con aguja, identificadas en la subpartida NANDINA 9018.31.20, producidas por Laboratorios RYMCO S.A. (RYMCO) y provenientes de Colombia; adicionalmente, la empresa WEPLAST solicitó, mediante la referida comunicación, la aplicación de las medidas correctivas inmediatas contempladas en el artículo 23 de la Decisión 283. La información que proporcionó la empresa a la Secretaría estuvo incompleta por lo que se le solicitó que completará esta. Después mediante Resolución 93 del 26 de junio de 1998, la Secretaría General resolvió iniciar la investigación; luego, con Resolución 108 del 03 de agosto de 1998, resolvió no aplicar medidas correctivas inmediatas. Finalmente, con base en la información disponible, la Secretaría General no pudo apreciar que las importaciones de jeringas plásticas desechables provenientes de la empresa RYMCO de Colombia hayan ocasionado un perjuicio importante a la producción de la empresa WEPLAST,*

*debido a la baja participación de las importaciones objeto de dumping provenientes de Colombia respecto de la demanda nacional aparente venezolana de jeringas plásticas desechables, y no tener una incidencia importante en la formación de los precios de las jeringas plásticas desechables de la empresa WEPLAST, por ello, mediante Resolución 162 del 30 de noviembre de 1998, la secretaría resolvió no aplicar medidas antidumping.*

### **3.2.10 Caso: Siderúrgica el Turbio - SIDETUR de Venezuela**

*La Secretaría General, a solicitud de la empresa Siderúrgica del Turbio (SIDETUR) C.A. de Venezuela, resolvió iniciar mediante Resolución 181 del 20 de enero de 1999, la investigación sobre supuestas prácticas de dumping, respecto de las importaciones de Colombia, Ecuador y Perú, de palanquillas de acero, comprendidas en las subpartidas NANDINA 7207.11.00 y 7207.20.00, originarias o procedentes de Rusia y Ucrania. Esta empresa solicitó la imposición de medidas correctivas inmediatas, las cuales fueron rechazadas mediante Resolución 198 del 08 de marzo de 1999 por la Secretaría General. . Luego transcurrida la investigación y analizándose toda la información disponible y aportada por las partes involucradas, mediante Resolución 242 de fecha 21 de junio de 1999, la Secretaría General determinó, en sus artículos 1 y 3, que el Gobierno de Colombia imponga por tres años contados a partir de la fecha de vigencia de la referida Resolución, derechos antidumping definitivos de US\$ 40 por tonelada y US\$ 65 por tonelada, a las importaciones de palanquillas de acero comprendidas en las subpartidas NANDINA 7207.11.00 y 7207.20.00, originarias o provenientes de la Federación de Rusia y de Ucrania, respectivamente; y, el Gobierno del Perú, US\$ 40 por tonelada y US\$ 50 por*

tonelada, respectivamente. Asimismo, dicha Resolución determinó en su artículo 2, que por similar período, el Gobierno de Ecuador imponga derechos antidumping definitivos de US\$ 55 por tonelada, a las importaciones del referido producto, originarias o provenientes de la Federación de Rusia. Después de esto, con fecha 19 de julio de 1999, la Secretaría General recibió una comunicación suscrita por el representante legal de la empresa SRI, mediante la cual presentó recurso de reconsideración contra la Resolución 242, solicitando que se revoque en su totalidad la referida Resolución argumentando supuestos vicios en sus requisitos de forma, fondo y desviación de poder y, en su lugar, se profiera una resolución declarando la terminación de la investigación abierta mediante la Resolución 181 sin imposición de derechos antidumping de cualquier naturaleza. Con fecha 6 de agosto de 1999, la Secretaría General recibió una comunicación suscrita por el Gerente de la empresa TALME del Ecuador, mediante la cual interpone recurso de reconsideración a la medida impuesta al Ecuador, según la Resolución 242, solicitando se deje sin efecto la referida Resolución, anulándola en forma definitiva, y se disponga la suspensión de sus efectos por causarle a la referida empresa un perjuicio irreparable; ésta empresa fundamenta su recurso de reconsideración contra la Resolución 242, por ser la Decisión 283 de "ilegal ejecución"; por contravenir el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina; por ser de "imposible ejecución"; por presentar inconsistencias técnicas; y, por evidenciarse una práctica desleal de comercio. Con fecha 6 de agosto de 1999, la Secretaría General recibió una comunicación suscrita por el Presidente de FEDIMETAL del Ecuador, mediante la cual presentó recurso de reconsideración contra la Resolución 242, solicitando la nulidad de pleno

*derecho de dicha Resolución y la suspensión inmediata de los efectos del artículo 2 de la misma Resolución; FEDIMETAL ha manifestado impugnar la Resolución 242 por la inaplicabilidad de la Decisión 283 por contravenir la legislación ecuatoriana vigente; por la inconsistencia de la referida Decisión frente al Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio del GATT de 1994; y, por contravenir el propio ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina; para fundamentar la inaplicabilidad de la Decisión 283, FEDIMETAL solicita que la Secretaría General realice la práctica de diligencia probatoria a efectos de certificar, en el marco de lo establecido por los Artículos 23 y 24 del Tratado de Creación del Acuerdo de Cartagena, sustituidos por los subtítulos 23 y 24 del Protocolo de Cochabamba, y en el artículo 56 de la Decisión 425, que no se ha emitido Dictamen de Incumplimiento de obligaciones emanadas del ordenamiento jurídico andino contra la República del Ecuador al haber suscrito y ratificado el Protocolo de Adhesión de la República del Ecuador al Acuerdo por el que se establece la OMC. Con fecha 9 de agosto de 1999, el Gobierno del Ecuador remitió a la Secretaría General el oficio DOCI-00192-MICIP, mediante el cual interpone recurso de reconsideración en contra de la Resolución 242, alegando su nulidad de pleno derecho y solicitando su revocación y, paralelamente, la suspensión inmediata de sus efectos; el Gobierno del Ecuador sustenta su recurso de reconsideración a la Resolución 242 en la inaplicabilidad de la Decisión 283 al desconocerse la legitimidad de la Secretaría General como autoridad competente para llevar adelante la investigación de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 14 del Acuerdo Antidumping de la OMC; y, por resultar su contenido de imposible e ilegal ejecución en el Ecuador; asimismo,*

*mediante la referida comunicación, el Gobierno del Ecuador expresa su preocupación por el procedimiento seguido en la investigación y en la adopción de la medida definitiva que perjudica los intereses de una importante rama de producción ecuatoriana; Adicionalmente, señala que la actitud de la Secretaría General resulta tanto más inexplicable, en circunstancia en que la producción ecuatoriana se ve afectada por la más grave crisis económica que ha atravesado en los últimos 70 años. Adicionalmente, la Secretaría General recibió el 11 de agosto de 1998, la comunicación Nro. 84 de la Embajada de la Federación de Rusia en el Perú, mediante la cual comunica que el Ministerio de Ingresos Nacionales de Canadá había anunciado que no existe regulación de precios ni monopolios estatales sobre el comercio exterior de la industria siderúrgica de Rusia, lo que significaría el reconocimiento del carácter de mercado de la rama siderúrgica rusa. Con base en ello, solicita se reconsidere la Resolución 242 y se inicie un nuevo proceso de investigación otorgando a la economía de Rusia un tratamiento de economía de mercado. La Secretaría General, informó a la Embajada de la Federación de Rusia en el Perú, que dicho recurso era extemporáneo. Con fecha 27 de agosto de 1999, la Secretaría General recibió la comunicación de la misma fecha, mediante la cual el representante legal de la empresa SIDETUR solicita se declare inadmisibles, por extemporáneos, los argumentos presentados por el Gobierno de Ecuador, FEDIMETAL y las empresas TALME y SRI referidos a la supuesta falta de vigencia de la Decisión 283 contenidos en varios de los recursos. En cuanto a los demás alegatos contenidos en los recursos de reconsideración, solicita se declaren sin lugar. La Secretaría General, de acuerdo a la normativa, aceptó iniciar el examen de reconsideración pero solo de las solicitudes que llegaron*



*según los plazos establecidos por la norma. Después de una revisión de los hechos, la Secretaría resolvió mediante Resolución 280 del 08 de septiembre de 1999 al no encontrar motivos suficientes para las peticiones; modificar parcialmente la Resolución 242 en sus artículos 1, 2 y 3 en el sentido de que los mandatos para la aplicación de derechos antidumping a los Gobiernos de Colombia, Ecuador y Perú, sea aplicable únicamente a las palanquillas de acero comprendidas en las subpartidas NANDINA 7207.11.00 y 7207.20.00, con sección transversal igual o superior a 100 mm x 100 mm.; declarar sin lugar los recursos de reconsideración presentados por la empresa Steel Resources Inc, la Federación Ecuatoriana de Industrias Procesadoras del Metal y Productoras de Acero, Maquinaria y Equipo (FEDIMETAL) y el Gobierno del Ecuador; declarar sin lugar el recurso de reconsideración presentado por la empresa Talleres Metalúrgicos (TALME) S.A. en el sentido de dejar sin efecto la Resolución 242, anulándola en forma definitiva, y suspendiendo sus efectos; declarar improcedentes los recursos de reconsideración contra la Resolución 242, presentados por la empresa Talleres Metalúrgicos (TALME) S.A. del Ecuador y la Embajada de la Federación de Rusia en el Perú, que recibiera la Secretaría General el 10 y 11 de agosto de 1999, respectivamente, por ser extemporáneos. Este proceso se encuentra actualmente ante el Tribunal Andino de Justicia.*

### **3.2.11 Caso: Productora de Envases S.A. - PRODENVASES de Colombia**

*La Secretaría General, a solicitud de la empresa PRODENVASES, resolvió, mediante Resolución 188 del 10 de febrero de 1999, iniciar la investigación sobre supuestas prácticas de dumping respecto de las*

*importaciones colombianas de envases sanitarios de hojalata de referencias 211x400 C/T y 307x409 C/T, comprendidos en la subpartida NANDINA 7310.29.00, y producidos y exportados por la empresa Fábrica de Envases S.A. (FADESA) del Ecuador. Luego de realizada la investigación mediante Resolución 255 de fecha 13 de julio de 1999, la Secretaría General resolvió denegar la solicitud de la empresa PRODENVASES, para la aplicación de derechos antidumping. Con fecha 26 de agosto de 1999, la Secretaría General recibió una comunicación suscrita por el representante legal de la empresa PRODENVASES, mediante la cual presenta recurso de reconsideración contra la Resolución 255, solicitando se proceda a verificar las irregularidades denunciadas, realizar una evaluación técnico-económica legalmente ajustada a la realidad y de conformidad con lo previsto en la Decisión 283, e incluir en la investigación el envase de hojalata de referencia 307x408 C/T producido por la empresa FADESA. Todo ello, a efectos de aplicar las medidas antidumping demandadas por su empresa. Esta empresa fundamenta su solicitud en los graves vicios que afectan la Resolución 255, y en la ausencia de un tratamiento técnico-económico idóneo de la información. La Secretaría General aceptó hacer una revisión de los datos, luego, mediante Resolución 289 del 22 de septiembre de 1999, en la cual responde a todos los alegatos presentados por la empresa colombiana, decide declarar infundado el recurso.*

### **3.2.12 Caso: Industrias Guinovart & Cía. Ltda. de Colombia**

*Con fecha 15 de junio de 1998, la Secretaría General recibió una comunicación suscrita por la Directora General del Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX), solicitando, a petición de la empresa Industrias*

*Guinovart & Cía. Ltda. (Guinovart), el inicio del procedimiento de investigación al amparo del literal a) del artículo 2 de la Decisión 283, para la aplicación de derechos antidumping a las importaciones colombianas de fregaderos comprendidos en la subpartida NANDINA 7324.10.00, fabricados y exportados por la empresa FANAINOX C.A. (FANAINOX) de Venezuela. La Secretaría informó al INCOMEX que la información proporcionada en su solicitud, estaba incompleta, por lo cual se le pidió completar la información. La Secretaría General, mediante Resolución 217 del 20 de abril de 1999, resolvió iniciar investigación sobre supuestas prácticas de dumping, respecto de las importaciones colombianas de fregaderos de acero inoxidable, comprendidos en la subpartida NANDINA 7324.10.00, fabricados y exportados por la empresa FANAINOX. Adicionalmente, la empresa Guinovart solicitó la aplicación de medidas correctivas inmediatas. La Secretaría mediante Resolución 243 del 24 de junio de 1999, resolvió denegar la solicitud. La empresa a su vez pidió recurso de reconsideración de la Resolución 243, la cual fue declarada no procedente por la Secretaría, mediante Resolución 265 del 16 de agosto de 1999. Al final de la investigación, la Secretaría no encontró motivos suficientes para la aplicación de medidas antidumping, lo cual fue comunicado mediante Resolución 284 del 20 de septiembre de 1999.*

### **3.2.13 Caso: Siderúrgica del Orinoco C.A. - SIDOR de Venezuela**

*La Secretaría General, a solicitud de la empresa Siderúrgica del Orinoco (SIDOR) C.A. de Venezuela, resolvió iniciar, mediante Resolución 221 del 28 de abril de 1999, la investigación sobre supuestas prácticas de dumping, respecto de las importaciones de Ecuador, de productos planos de acero, de*

*anchura superior o igual a 600 mm, laminados en caliente (LAC) o laminados en frío (LAF), comprendidos en las partidas NANDINA 72.08 y 72.09, originarios o provenientes de Rusia, Ucrania y Kazakhstán. Mediante Resolución 231 del 28 de mayo de 1999, la Secretaría General determinó, entre otros, que el Gobierno de Ecuador imponga una medida correctiva inmediata, en la forma de constitución de garantía o mediante una fianza, de US\$ 23 por tonelada, a las importaciones originarias o provenientes de la Federación de Rusia, de productos planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, LAC, sin chapar ni revestir, comprendidos en la partida NANDINA 72.08; y, de US\$ 75 por tonelada, a las importaciones de similares productos, LAF, comprendidos en la partida NANDINA 72.09, originarias o provenientes de la Federación de Rusia, que tuvieran producción a nivel subregional. Al final de la investigación y mediante Resolución 301 del 11 de octubre de 1999, la Secretaría General determinó, en su artículo 1, que el Gobierno de Ecuador imponga, por un año calendario contado a partir de la fecha de entrada en vigencia de dicha Resolución, los siguientes derechos antidumping definitivos:*

<i>Productos comprendidos en las subpartidas NANDINA objeto de derecho antidumping</i>		
<i>7208.37.00</i>	<i>Bandas LAC con espesor superior o igual a 4,75 mm pero inferior o igual a 10 mm, con ancho entre 600 y 1250 mm; y bobinas con</i>	<i>US\$ 33,72 por tonelada</i>

	<p>espesor superior o igual 4,75 mm pero inferior o igual a 8 mm, y ancho entre 600 y 1250 mm</p>	
7208.38.00	<p>Bobinas y bandas LAC con espesor superior o igual a 3 mm pero inferior a 4,75 mm, y ancho entre 600 y 1250 mm</p>	US\$ 33,72 tonelada
7208.39.00	<p>Bobinas y bandas LAC con espesor superior o igual a 2 mm pero inferior a 3 mm, y ancho entre 600 y 1250 mm</p>	US\$ 33,72 tonelada
7208.52.00	<p>Láminas LAC lisas o decapadas con espesor superior o igual a 4,75 mm pero inferior o igual a 9,50 mm, ancho entre 600 mm y 1250 mm, y largo entre 1200 y 6000 mm</p>	US\$ 28,90 tonelada
7208.53.00	<p>Láminas LAC lisas o decapadas con espesor superior o igual a 3 mm pero inferior a 4,75 mm, ancho entre 600 mm y 1250 mm, y largo entre 1200 y 6000 mm</p>	US\$ 28,90 tonelada

7208.54.00	Láminas LAC lisas o decapadas con espesor inferior a 3 mm pero superior o igual a 2 mm, ancho entre 600 mm y 1250 mm, y largo entre 1200 y 6000 mm	US\$ 28,90 tonelada
7209.16.00	Bobinas LAF con espesor superior a 1 mm pero inferior o igual a 2 mm y ancho entre 600 mm y 1220 mm, excluidas las bobinas crudas	US\$ 8,88 tonelada
7209.17.00	Bobinas LAF de espesor superior o igual a 0,5 mm pero inferior o igual a 1 mm, y ancho entre 600 mm y 1220 mm, excluidas las bobinas crudas	US\$ 8,88 tonelada

Asimismo, mediante los artículos 3 y 4 de la referida Resolución, la Secretaría General determinó que el Gobierno del Ecuador haga efectiva la garantía o fianza de US\$ 23 tonelada, a que se refiere la Resolución 231, a las importaciones originarias o provenientes de la Federación de Rusia, de los productos comprendidos en las subpartidas 7208.37.00, 7208.38.00, 7208.39.00, 7208.52.00 y 7208.53.00, identificados en el párrafo anterior; y, de US\$ 8,88 tonelada, de los productos comprendidos en las subpartidas

7209.16.00 y 7209.17.00, identificados asimismo en el párrafo anterior; mediante la referida Resolución, la Secretaría General denegó la solicitud de la empresa SIDOR para la aplicación de derechos antidumping a las importaciones ecuatorianas de productos LAC o LAF, no comprendidos en las subpartidas NANDINA a que hace referencia su artículo 1, originarios o provenientes de la Federación de Rusia; y a los productos comprendidos en las partidas NANDINA 72.08 y 72.09, provenientes de las Repúblicas de Ucrania y Kazakhtán. Con fecha 23 de noviembre de 1999, la Secretaría General recibió la comunicación suscrita por el Presidente y el Representante Legal de FEDIMETAL, mediante la cual presenta recurso de reconsideración contra la Resolución 301, solicitando se deje sin efecto lo dispuesto en los artículos 1, 3 y 4 de dicha Resolución; y, al amparo de lo dispuesto en el artículo 41 de la Decisión 425, se disponga la suspensión de los efectos de la Resolución 301 por causar daño irreparable a las industrias asociadas a FEDIMETAL; adicionalmente, la Secretaría General recibió, el 25 de noviembre de 1999, la comunicación de la misma fecha, suscrita por el Representante Legal de FEDIMETAL, que complementa la comunicación de la federación ecuatoriana de fecha 23 de noviembre de 1999; FEDIMETAL ha manifestado impugnar la Resolución 301 por la inaplicabilidad de la Decisión 283, por contravenir la legislación ecuatoriana vigente y por estar viciados sus requisitos de fondo; por su parte el Director de Planeamiento de la empresa SIDOR, presentó sus alegatos al recurso de reconsideración interpuesto por FEDIMETAL y solicitó se desestime y declare sin lugar el mismo. La Secretaría General aceptó a trámite el recurso de reconsideración y realizó una nueva evaluación de los datos. Finalmente, y mediante Resolución 335 del 10 de enero de 2000, La

*Secretaría resolvió en su artículo 1, modificar parcialmente la Resolución 301 en sus artículos 1 y 3 en el sentido de que los mandatos al Gobierno del Ecuador, para la aplicación por un año calendario contado a partir de la fecha de vigencia de la Resolución 301, de derechos antidumping definitivos de US\$ 28,89 tonelada; y, de hacer efectiva la garantía o fianza de US\$ 23 tonelada, a que se refiere la Resolución 231, a sus importaciones provenientes de la Federación de Rusia, sea aplicable, en lo referente a la subpartida NANDINA 7208.52.00, únicamente a las láminas LAC lisas o decapadas con espesor superior o igual a 4,75 mm pero inferior o igual a 9,50 mm, con ancho entre 600 mm y 1250 mm y largo entre 1200 y 6000 mm, con contenido de carbono inferior a 0,6 por ciento en peso; además, declarar sin lugar el recurso de reconsideración presentado por la Federación Ecuatoriana de Industrias Procesadoras del Metal y Productoras de Acero, Maquinaria y Equipo (FEDIMETAL), en todos los aspectos no comprendidos en el artículo 1 de la presente Resolución.*

#### **3.2.14 Caso: Comité de Fabricantes de Sacos de Polipropileno de la Sociedad Nacional de Industrias del Perú**

*El 9 de abril de 1999, la Secretaría General recibió una comunicación suscrita por el Presidente del Comité de Fabricantes de Sacos de Polipropileno de la Sociedad Nacional de Industrias del Perú (CFSP-SNI), en representación de los cinco productores peruanos de sacos de polipropileno, mediante la cual solicita la aplicación de derechos antidumping a las importaciones de sacos de polipropileno comprendidos en la subpartida NANDINA 6305.33.20, producidos por la empresa Industria Textil Grigotá S.A. (Grigotá) y provenientes de Bolivia,*



*por causar perjuicio a la producción peruana de dicho producto destinado a su mercado interno. adicionalmente, el CFSP-SNI solicitó la aplicación de medidas provisionales. La Secretaría General, mediante Resolución 224 del 5 de mayo de 1999, resolvió iniciar la investigación por supuestas prácticas de dumping, solicitada por el CFSP-SNI. Mediante Resolución 236 del 7 de junio de 1999, la Secretaría General resolvió denegar la solicitud del CFSP-SNI, para la aplicación de medidas correctivas inmediatas a las importaciones peruanas de sacos de polipropileno, producidos por la empresa Grigotá y originarios o provenientes de Bolivia. Al final de la investigación, la Secretaría determinó que no existían motivos para aplicar medidas antidumping, lo cual fue comunicado mediante Resolución 302 del 12 de octubre de 1999.*

### **3.2.15 Caso: Vidriería 28 de Julio S.A.C. del Perú**

*La empresa peruana Vidriería 28 de Julio S.A.C. (Corporación Furukawa) solicitó a la Secretaría General de la Comunidad Andina, al amparo de la Decisión 456 de la Comisión, que realizara una investigación para determinar la procedencia de aplicar medidas antidumping a las importaciones peruanas de perfiles y barras de aluminio (comprendidos en la partida NANDINA 76.04) y tubos de aluminio (comprendidos en la partida NANDINA 76.08), provenientes de las empresas Aluminio Nacional S.A. (Alumina) de Colombia y la Corporación Ecuatoriana del Aluminio (Cedal) de Ecuador, por supuestamente afectar a la producción nacional peruana destinada a su mercado interno. Según el artículo 27 de la Decisión 456, la Secretaría General emitió con fecha 2 de agosto de 2000, la Resolución 534, mediante la cual resolvió iniciar investigaciones antidumping a las importaciones peruanas de*

los productos comprendidos en las subpartidas NANDINA 7604.21.00, 7604.29.20 y 7608.20.00, producidos o exportados por la empresa Alumina, y de los productos comprendidos en las subpartidas NANDINA 7604.29.20 y 7608.20.00, producidos o exportados por la empresa Cedal, por estar supuestamente causando y amenazando causar daño a la rama de la producción nacional peruana de similares productos destinados a su mercado. Asimismo, la referida Resolución determinó que dichas investigaciones se realizaran en forma conjunta. Con fecha 22 de marzo de 2002, la Secretaría General emitió la Resolución 609, mediante la cual autorizó al Gobierno del Perú, la aplicación por dos (2) años, de derechos antidumping de US\$ 0,17 kilogramo a las importaciones peruanas de perfiles y tubos de aluminio, de aleación AA 6063, de espesor entre 1 mm y 5 mm y con acabado mill finish, comprendidos en las subpartidas NANDINA 7604.29.20 y 7608.20.00, producidos o vendidos por la empresa Cedal; y, de US\$ 0,23 kilogramo, a las importaciones peruanas de perfiles y tubos de aluminio, de aleación AA 6063, de espesor entre 1 mm y 5 mm y con acabados mate y negro, comprendidos en las subpartidas NANDINA 7604.29.20 y 7608.20.00, producidos o vendidos por la misma empresa. Asimismo, mediante la misma Resolución, la Secretaría General denegó la solicitud de la Corporación Furukawa para la aplicación de derechos antidumping a las importaciones peruanas de perfiles y tubos de aluminio, comprendidos en las subpartidas NANDINA 7604.21.00, 7604.29.20 y 7608.20.00, producidos o vendidos por la empresa Alumina. La Secretaría General recibió, con fecha 9 de mayo de 2002, la comunicación mediante la cual la empresa Vidriería 28 de Julio S.A.C. presentó recurso de reconsideración en contra de la Resolución 609 en sus aspectos de forma y

fondo, y solicitó se revisara la referida Resolución y el análisis técnico elaborado por la Secretaría General que la sustenta en lo relativo a la determinación del margen de dumping, de la existencia de daño y de la metodología utilizada para implementar la regla del menor derecho. La Corporación Furukawa remitió información anexa a la comunicación que modifica la información contenida en el expediente. Los aspectos de fondo y forma que presenta la empresa recurrente pueden resumirse en lo siguiente: supuesto abuso de las reglas de confidencialidad; cuestionamiento a los ajustes realizados por la Secretaría General a los valores de exportación y valores normales de las empresas Alumina y Cedal estimados para efecto de la determinación del margen de dumping; cuestionamiento al análisis del daño; y, cuestionamiento a la metodología utilizada para la aplicación de la regla del menor derecho. La Secretaría aceptó a trámite el recurso. Luego mediante Resolución 626 del 12 de junio de 2002, la Secretaría declaró no procedente el recurso, y ratificó la vigencia de la Resolución 609.

#### **3.2.16 Caso: Biofilm S.A. de Colombia**

*Al momento de finalizar este trabajo de investigación, estaba en trámite esta caso, abierto mediante Resolución 596 del 12 de febrero de 2002.*

#### **3.2.17 Caso: Indumaiz del Ecuador S.A.**

*Al momento de finalizar este trabajo de investigación, estaba en trámite esta caso, abierto mediante Resolución 639 del 12 de agosto de 2002.*

<b>Tabla 1: Resumen de casos de dumping llevados por la Secretaría General</b>					
<b>Año De solicitud</b>	<b>Producto</b>	<b>Demandante</b>	<b>Demandado</b>	<b>Importaciones afectadas</b>	<b>Aplican medidas</b>
2002	Sorbitol acuoso en Solución al 70%	Indumaíz del Ecuador S.A.	Roquette Freres (Francia)	Andinas	Nd
2002	Película de Polipropileno Biorientada Transparente	BIOFILM S.A. de Colombia	Grupo Inteplast (y/o su División AmTopp) (Estados Unidos)	Peruanas	Nd
2001	Perfiles y tubos de Aluminio	Vidriería 28 de Julio S.A.C. de Perú	Aluminios Nacionales S.A. de Colombia (ALUMINA) Corporación Ecuatoriana de Aluminios (CEDAL)	Peruanas	Si
1999	Sacos de polipropileno	Comité de fabricantes de sacos de polipropileno de la Sociedad Nacional de Industrias del Perú	Industria Textil Grigotá S.A., de Bolivia	Peruanas	No
1999	Productos planos de acero laminados en caliente o frío	Siderúrgica del Orinoco C.A., (SIDOR) de Venezuela	Productores/exportadores de Rusia, Ucrania y Kazakstán	Ecuatorianas	Si
1999	Fregaderos de acero Inoxidable	Industrias Guinovart & Cía. Ltda. de Colombia	FANAINOX C. A. de Venezuela	Colombianas	No
1999	Envases sanitarios de hojalata	Productora de Envases S.A. (PRODENVASES), de Colombia	Fábrica de envases S.A. (FADESA) del Ecuador	Colombianas	No
1999	Palanquillas de acero	Siderúrgica del Turbio S.A. (SIDETUR) de Venezuela	Productores/exportadores de Rusia y Ucrania	Colombianas Ecuatorianas Peruanas	Si
1998	Jeringas plásticas Desechables	WEPLAST C.A., de Venezuela	Laboratorios RYMCO S.A. de Colombia	Venezolanas	No

1998	Fibras discontinuas de poliéster	San Miguel Industrial S.A., del Perú	ENKA de Colombia	Peruanas	No
1997	Tableros aglomerados	ECOBAL, TABLOPAN Y TABLICA, de Venezuela	Pizano S.A. de Colombia	Venezolanas	No
1996	Tapas corona	Tapas y Envases S.A. (TAENSA) del Ecuador	Tapón Corona S.A., Tapas La Libertad, y Almacenes de Depósito S.A., de Colombia	Ecuatorianas	Si
1994	Productos siderúrgicos Varios	Siderúrgica del Perú (SIDERPERÚ)	SIDOR C.A. de Venezuela	Peruanas	No
1992	Cierres metálicos y de poliéster	Polierres S.A. de Ecuador	Yidi S.A. de Colombia	Ecuatorianas	No
1992	Cierres de cremallera	REYMATIC S.A., del Perú	Industrias EKA, de Colombia	Peruanas	No
1991	Productos siderúrgicos Planos y no planos	Siderúrgica del Perú (SIDERPERÚ)	SIDOR C.A., de Venezuela	Peruanas	No
1991	Motores eléctricos	SIEMENS de Colombia S.A.	Electromotores Yaracuy C.A., de Venezuela	Colombianas	No

Fuente: Elaboración Propia

### 3.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN:

Del total de casos, hay algunos que vale la pena analizar debido a las características peculiares que tuvieron:

- \* Uno de los primeros casos importantes a analizar es el de la empresa ecuatoriana productora de tapas corona (las que usan las bebidas gaseosas y cervezas) TAENSA, que solicitó se aplicaran medidas antidumping a las importaciones provenientes de 3 empresas colombianas. En este caso, existen factores muy importantes que debemos considerar. El producto objeto de estudio son las tapas corona, el cual se caracteriza por tener una elasticidad precio muy alta, esto significa que los efectos de una práctica de

*dumping tendrían un efecto devastador en la producción ecuatoriana de tapas, ya que el consumidor buscará el precio más bajo; esto sumado a que es un producto estándar pues no existe mayor diferencia entre las tapas producidas por las diferentes empresas.*

*La empresa demandada de Colombia, pertenecía a una Holding muy importante con una gran presencia en el mercado de tapas a nivel mundial; lo que significa que esta empresa puede tener diferentes políticas para la penetración de productos en sus diferentes mercados, su presencia en la región, era a través de Colombia, por lo tanto, no estaríamos necesariamente frente a un caso de dumping regional; adicionalmente, en la investigación se comprobó que esta empresa podía con solo su capacidad instalada ociosa, abastecer a todo el mercado ecuatoriano de tapas.*

*Por otro lado, y un punto muy importante, es que la empresa demandante ecuatoriana, era la única empresa abastecedora de tapas en Ecuador, es decir, representaba un monopolio en el mercado, lo cual significa que en caso se apliquen medidas antidumping, estaríamos protegiendo a un monopolio, lo cual es obviamente anticompetitivo, sin contar el fuerte impacto en los consumidores finales al tener que soportar precios más altos.*

*Al final de la investigación, y teniendo todos estos elementos en consideración; la Secretaría General aplicó medidas antidumping, porque realmente se verificó la existencia de un margen de dumping, amenaza de daño y relación causal. Pero las medidas no fueron aplicadas por el gobierno ecuatoriano, pues en la revisión de este caso, realizado en el año 2000, se comprobó que solo el 3% de las importaciones de las empresas*

colombianas sujetas a medidas antidumping, pagaron derechos; otras hicieron pagos por su cuenta pero en montos inferiores. Esto resulta contradictorio por parte del gobierno de Ecuador si tomamos en cuenta que estamos beneficiando a una empresa ecuatoriana. Lo que pasa es que debemos también tomar en cuenta los sectores relacionados que afectamos con estas medidas, de hecho en este caso, parece que los consumidores recibieron la peor parte y por eso no se cobraron los derechos. En esta revisión se ratificó la aplicación de derechos antidumping, pues hubo un impacto fuerte en los precios por parte de la incursión de las empresas colombianas, vamos a ver si se cobran los derechos o se repite la historia.

- \* Un segundo caso, se refiere las demandas hechas por dos empresas venezolanas SIDETUR Y SIDOR, ambos en 1999, contra las importaciones de ciertas subpartidas de productos de acero, provenientes de Rusia, Ucrania y Kazakistán al estar afectando sus exportaciones al mercado andino. Los factores a considerar son los siguientes:

Estos tres países, provenientes de la desmembración de la ex URSS, eran consideradas como economías centralmente planificadas, o “no de mercado”, pues todavía persistía el sistema de subsidios o subvenciones por parte de sus gobiernos como rezago del régimen socialista. Estos países fueron catalogados así por el FMI así como por muchos gobiernos como EEUU, la Unión Europea y Canadá. Además, había una gran cantidad de países que tenían vigentes medidas antidumping contra la industria siderúrgica de estos tres países (y otros más del ex bloque soviético), entre los cuales, estaban Canadá, EEUU, UE, Turquía, India, Australia, Japón,

*Perú Colombia, Brasil, entre otros. Lo cual podría significar que estos países estarían buscados nuevos mercados donde colocar su producción y donde no tengan barreras de acceso. En estos casos, según la norma, se debe reconstruir los precios sobre la base de otro país de mercado con características similares, lo cual puede generar distorsiones en el resultado real, además de cuestionarse esta práctica por supuesta arbitrariedad.*

*Las empresas demandantes venezolanas, que eran de un mismo grupo, representaban un monopolio en la región, con lo cual de nuevo nos enfrentamos al caso de que en caso se apliquen medidas antidumping, estaríamos protegiendo a un monopolio.*

*Por otra parte, todos sabemos la importancia de la industria siderúrgica a nivel mundial por los grandes montos de dinero que maneja, por ello el gran interés de la empresa venezolana de proteger este rubro de mercado en la región. En este caso, el gobierno de Ecuador era el más afectado pues dependía totalmente de las importaciones de estos productos. Para tener una idea de volúmenes y montos, veamos lo siguiente (las subpartidas corresponden a algunos de los productos investigados):*

<b>Tabla 2: Importaciones de Ecuador desde el Mundo (miles de ton.)</b>				
<b>Subpartidas 72.08 + 72.09</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
<i>Kazakistán</i>				17
<i>Rusia</i>	20	12	32	131
<i>Ucrania</i>			3	8
<i>Venezuela</i>	16	5	69	26
<i>Sudáfrica</i>	12	6	2	141
<i>Resto</i>	103	98	87	80

**Fuente: SICEXT**



*Si a estos montos los multiplicamos por un precio aproximado promedio de US\$250 nos damos cuenta de las cifras en juego y de su impacto económico.*

*Estos casos requirieron de investigaciones que fueron en extremo complicadas, y sobretodo con mucha presión dada la importancia económica que implicaba. Al final, de las investigaciones, en ambos casos se aplicaron medidas antidumping (los montos pueden verse en el punto 3.2 anterior).*

*El gobierno de Ecuador, su federación de industrias del metal, varias empresas metalúrgicas, así como el gobierno de Rusia, objetaron esta Resolución de la Secretaría y solicitaron la reconsideración. Un buen alegato era que el Ecuador tenía el derecho de buscar el precio más cómodo en el mercado internacional con el fin de bajar los precios para el consumidor final, además que no estaba dispuesto a comprarle a un monopolio de la región.*

*En la actualidad, los derechos antidumping no fueron cobrados y estos casos se juntaron para presentarlos al Tribunal Andino de Justicia que debe resolver este asunto.*

*Estos casos han sido de los más complicados que se han llevado; pero debemos darnos cuenta, que de nuevo se repite la historia del conflicto entre el interés del consumidor y el de la protección de monopolios.*

- \* Un tercer caso de interés es el solicitado por la empresa Vidriería 28 de Julio del Perú, contra dos empresas, una colombiana y otra ecuatoriana, por*

*estar afectando su mercado local, haciéndole competencia con precios bajos.*

*Después de la investigación, donde de nuevo estamos frente a un caso de monopolio por parte de la empresa peruana, se resolvió aplicar medidas antidumping; luego, la empresa peruana solicitó se reconsidere las medidas antidumping tomadas por considerarlas muy bajas, y alegó el uso indebido de la regla del “menor derecho” por parte de la Secretaría como criterio para la aplicación de las medidas, entre otras cosas.*

*La regla del menor derecho es un mecanismo recomendado por la OMC pero que en la práctica no es muy usado, ya que los países como EEUU o la Unión Europea, generalmente buscan proteger a sus industrias, para ello aplican los derechos antidumping más altos que se permitan. En este caso la CAN aplicó esta regla porque su fin no es proteger una industria, lo cual parece no ser entendido por algunas empresas y gobiernos.*

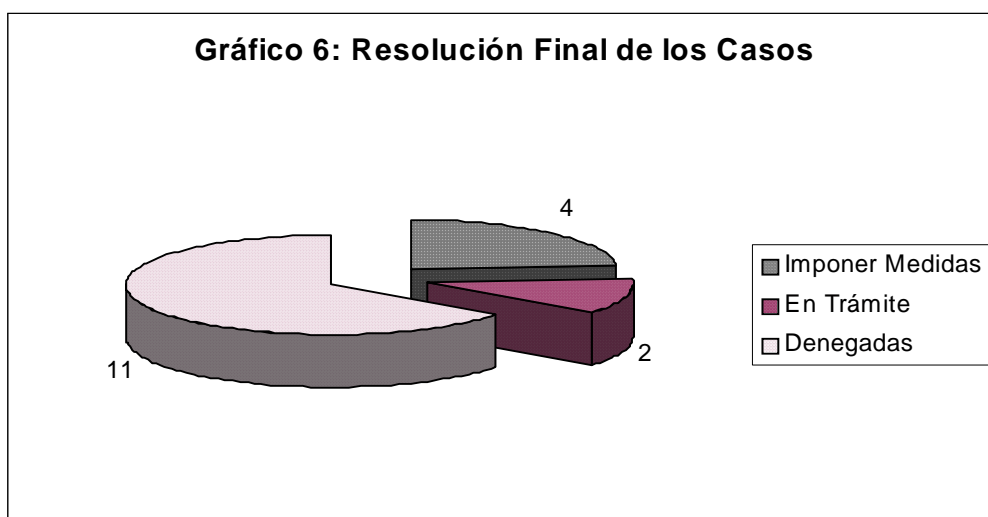
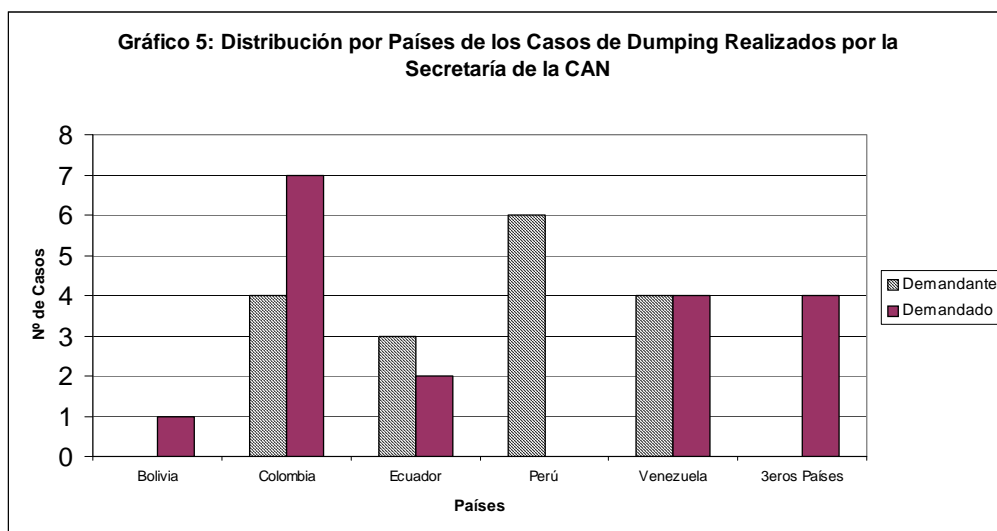
- \* Los casos que están en trámite como son: la solicitud de la empresa BIOFILM S.A. (Biofilm) de Colombia, para la realización de una investigación y la consecuente imposición de derechos antidumping provisionales y definitivos a las importaciones peruanas de película de polipropileno biorientado transparente (comprendida en la subpartida NANDINA 3920.20.00) originaria de Estados Unidos de América, producida, distribuida o vendida por el Grupo Inteplast Ltd. o su División AmTopp (Inteplast), por desplazar a las exportaciones colombianas del mercado peruano. Y la solicitud de la empresa Indumaíz del Ecuador S.A. (Indumaíz) para la aplicación de derechos antidumping a las importaciones*

*andinas de sorbitol acuoso en solución al 70 por ciento, en sus versiones cristalizable y no cristalizable (sorbitol en estado acuoso), comprendido en las subpartidas NANDINA 2905.44.00 y 3824.60.00, procedentes de las empresas Roquette Frères (Roquette) de Francia y Cerestar Deutschland GMBH (Cerestar) de Alemania, por supuestamente causar perjuicio importante a la producción comunitaria de bienes similares. Tienen una gran importancia, no tanto por el volumen de importaciones involucrados, sino porque se está litigando con EEUU y la Unión Europea, que como hemos visto son los más grandes aplicadores de medidas antidumping en el mundo. Es la primera vez que nos enfrentamos a estos países, y ya hemos empezado con algunos problemas como el desconocimiento por parte de EEUU de la normativa andina (Decisión 283) y su insistencia de tratar este caso vía la OMC. Estos casos están en un inicio y todavía no hay mucho que comentar, solo que estos países tienen mucha experiencia en esto y que van a ser casos difíciles.*

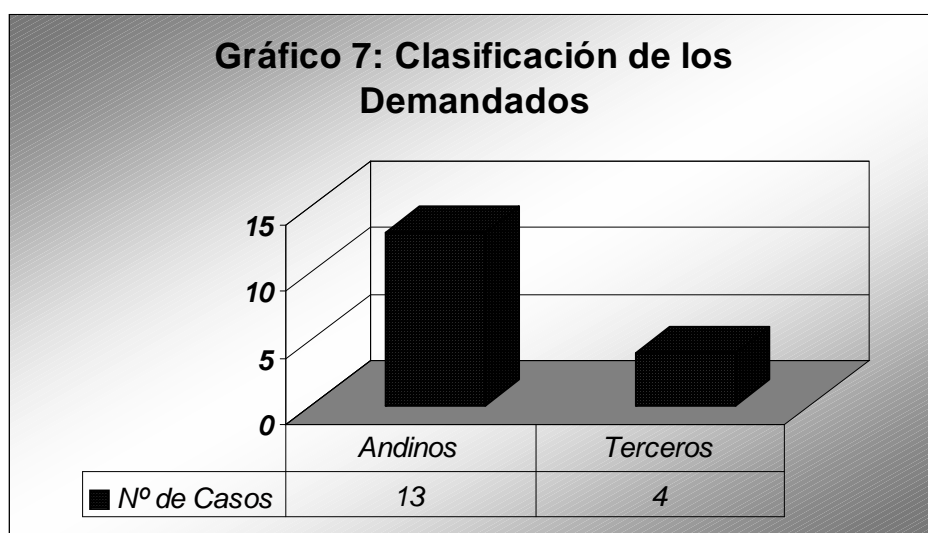
- \* Del resto de casos, que no han procedido aplicar medidas antidumping, se puede decir que han tenido más que todo el objetivo de lograr un cierto tipo de protección, amparándose en la normativa antidumping andina, ya que como mencionamos antes, muchos creen que esta normativa tiene como finalidad proteger las industrias nacionales, lo cual no es cierto.*

*Si hacemos un análisis global de los casos, tenemos que, como vemos en la tabla 1, se han presentado 17 solicitudes antidumping en las cuales en 4*

de ellas se ha aplicado medidas antidumping, en 11 no se han aplicado medidas, y 2 casos están en tramite (Gráficos 5 y 6).



De los casos, 13 son contra productores andinos y 4 contra terceros países (Gráfico 7). De los andinos, los países más demandados han sido Colombia y Venezuela, lo cual se podría explicar por un mayor desarrollo relativo de sus industrias. Dada la poca cantidad de casos no se puede separar en sectores económicos, solo se puede decir que son principalmente manufacturas con no mucho valor agregado. A excepción de los productos siderúrgicos, el resto de productos en cuestión no representan montos comerciales muy altos.



Como factor importante a tomar en cuenta, a pesar de los 13 casos sobre aplicación de medidas antidumping, el comercio intracomunitario ha seguido una tendencia creciente (Gráficos 1,2,3,4), lo cual indica que la normativa antidumping comunitaria no ha sido un impedimento para la integración comercial regional. Adicionalmente, se muestra en las tablas 2,3,4,5

y 6<sup>19</sup>, los 10 principales productos exportados por los países andinos a la CAN, y a excepción de Venezuela (productos siderúrgicos), podemos verificar que ninguno de estos productos ha sido sujeto de investigaciones antidumping.

<b>Tabla 2: Las 10 principales exportaciones de Bolivia a la CAN</b>	
Nº	Producto
1	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en pellets
2	Aceite de soja (soja), en bruto, incluso desgomado
3	Aceite de soja (soja) y sus fracciones, refinado, pero sin modificar químicamente
4	Mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites de este Capítulo, excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones, de la Partida 15.16
5	Harina de frijoles (porotos, habas, fréjoles) de soja (soya)
6	Aceite de girasol o de cártamo, en bruto
7	Minerales de plata y sus concentrados
8	Tortas y residuos sólidos de la extracción de grasa o aceite de girasol, incluso molido o en pellets
9	Leche y nata (crema), en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases inmediatos de contenido neto superior a
10	Aceite de girasol o de cártamo, y sus fracciones, refinados, pero sin modificar químicamente

<b>Tabla 3: Las 10 principales exportaciones de Colombia a la CAN</b>	
Nº	Producto
1	Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1.000 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 1.500 cm <sup>3</sup>

<sup>19</sup> Estas Tablas tienen como fuente el SICEXT

2	<i>Demás medicamentos, excepto analgésicos, para uso humano, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor</i>
3	<i>Azúcar de caña, en bruto, sin aromatizar ni colorear, excepto la chancaca</i>
4	<i>Demás vehículos para el transporte de mercancías, con motor de émbolo o pistón, de encendido por chispa, de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5 t</i>
5	<i>Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1.500 cm<sup>3</sup> pero inferior o igual a 3.000 cm<sup>3</sup></i>
6	<i>Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 3.000 cm<sup>3</sup></i>
7	<i>Pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares, de pasta de papel, papel, guata de celulosa o napas de fibras celulosa</i>
8	<i>Bombones, caramelos, confites y pastillas, sin cacao</i>
9	<i>Combinaciones de refrigerador y congelador-conservador con puertas exteriores separadas</i>
10	<i>Leche y nata (crema), en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases inmediatos de contenido neto superior a</i>

**Tabla 4: Las 10 principales exportaciones de Ecuador a la CAN**

Nº	Producto
1	<i>Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos</i>
2	<i>Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1.500 cm<sup>3</sup> pero inferior o igual a 3.000 cm<sup>3</sup></i>
3	<i>Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado</i>
4	<i>Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos, entero o en trozos, excepto el picado</i>
5	<i>Preparaciones y conservas de sardinas, sardinelas y espadines, entero o en trozos, excepto el picado</i>

6	<i>Grasas y aceites vegetales, y sus fracciones, hidrogenadas, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incluso refinados, pero sin preparar de otra forma</i>
7	<i>Medicamentos que contengan otros antibióticos (excepto penicilina o sus derivados con la estructura del ácido penicilánico), preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor, para uso humano</i>
8	<i>Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en automóviles de turismo (incluidos los familiares tipo -break o station wagon- y los de carrera)</i>
9	<i>Demás maíz duro (Zea mays convar. vulgaris o Zea mays var. indurata), amarillo, excepto para siembra</i>
10	<i>Azúcar de caña, en bruto, sin aromatizar ni colorear, excepto la chancaca</i>

**Tabla 5: Las 10 principales exportaciones de Perú a la CAN**

Nº	Producto
1	<i>Alambre de cobre refinado, en la que la mayor dimensión de la sección transversal sea superior a 6 mm</i>
2	<i>Zinc en bruto, sin alear, con un contenido de zinc superior o igual al 99,99% en peso</i>
3	<i>Bombonas, botellas, frascos y artículos similares, de capacidad inferior a 18,9 litros (5 gal.)</i>
4	<i>Harina, polvo y pellets de pescado, impropios para la alimentación humana</i>
5	<i>Fueloils (fuel)</i>
6	<i>T-shirts y camisetas, de punto, de algodón,</i>
7	<i>Gasolina de motores, excepto de aviación</i>
8	<i>Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en autobuses y camiones</i>
9	<i>Preparaciones tensoactivas, para lavar y de limpieza, aunque contengan jabón, excepto de la partida 34.01, acondicionadas para la venta al por menor</i>
10	<i>Plomo refinado, en bruto</i>



<b>Tabla 6: Las 10 principales exportaciones de Venezuela a la CAN</b>	
Nº	Producto
1	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos
2	* Derivados del petróleo (Válido solo para exportaciones Venezuela)
3	Polietileno de densidad inferior a 0,94, en formas primarias
4	Dodecibenceno
5	Aluminio sin alear, en bruto
6	Polietileno de densidad superior o igual a 0,94, en formas primarias
7	Cigarrillos de tabaco rubio
8	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, enrollados, simplemente laminados en frío, sin chapar ni revestir, de espesor superior o igual a 0,5 mm pero inferior o igual a 1 mm
9	Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 3.000 cm <sup>3</sup>
10	Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en automóviles de turismo (incluidos los familiares tipo -break o station wagon- y los de carrera)

## **CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES**

*Como hemos analizados en este trabajo, el proceso de globalización, que involucra una apertura de mercados, está ocasionando no solo una mayor dinámica en el comercio internacional, sino también trae consigo algunas distorsiones a la libre competencia de mercado originadas por empresas que abusan de cierta posición de dominio. Como este fenómeno es asimétrico, vemos que hay empresas grandes y poderosas, muy bien respaldadas por sus países de origen, generalmente los países desarrollados, que buscan a como de lugar, apoderarse de un cada vez mayor porcentaje del mercado mundial, afectando de gran manera a las jóvenes y no muy competitivas (por el momento) industrias de los países en desarrollo. Para ello están recurriendo a una serie de mecanismos para proteger sus industrias y así eliminar a la competencia, entre ellas están las medidas antidumping, las salvaguardias, derechos compensatorios, subsidios, entre otros.*

*Por lo tanto se hace indispensable que nuestros países cuenten con normas de competencia adecuadas para protegernos de estos abusos por parte de las transnacionales y así corregir las distorsiones originadas por estas prácticas.*

*Pasando al tema de estudio, que son las políticas antidumping, se puede decir que en general, existe un gran debate acerca de su aplicación. Los cuestionamientos se dan a niveles regionales como mundiales. Los defensores de la libre competencia señalan que no se debe imponer algún tipo de sanciones que tengan como fin proteger a las industrias nacionales, porque se generan distorsiones no naturales en el mercado. Por su parte, en la misma*

*Comunidad Andina, se escuchan comentarios como, que estando el comercio internacional tan difícil, sobretodo en materia de acceso a mercados, nos demos el lujo de restringir uno de nuestros pocos mercados naturales como es el mercado comunitario, esto crítica estaría dirigida específicamente a la Decisión 456, que como vimos en el capítulo anterior, es la que regula las prácticas de dumping a nivel comunitario. Por otro lado, nuestros gobiernos tampoco miran con muy buenos ojos que tengamos una normativa andina que regule la práctica de dumping contra terceros, como es la Decisión 283. Tienen la idea de que con la normativa de la OMC es suficiente para corregir las distorsiones y que por lo tanto no es válido aplicar esta decisión. De aquí se ve la inconformidad de algunos sectores en la región, con respecto a nuestras normas antidumping*

*Si nos referimos exclusivamente a la norma, vemos que no existe ningún tipo de falla en ellas. Tanto las Decisiones 456 como la 283, y como todas las normas antidumping a nivel mundial tiene un ancla común que es la normativa de la OMC, además, no existe mucha capacidad de maniobra ni discrecionalidad porque esto no está permitido por nuestro organismo multilateral, caeríamos en el riesgo de que nos acusen de vicio procesal y que nos abran un caso en la OMC.*

*La diferencia se puede dar en la rigurosidad de su aplicación y con que fin se utilizan estas medidas. Y digo este comentario, pues como hemos visto en este trabajo, el antidumping ha sido, y es usado, como una manera de proteccionismo hacia las industrias nacionales, entre los casos más conocidos tenemos a EEUU y la Unión Europea, que se han vuelto expertos en aplicar*

*medidas antidumping, presionados por sus grandes e influyentes sectores industriales.*

*En la misma Comunidad Andina, vemos que en la mayoría de los casos sobre aplicación de medidas antidumping intraregional, los empresarios han tenido la idea de solicitar este recurso, más que todo para proteger sus industrias de la competencia, como lo demuestra la gran cantidad de casos denegados por no haberse descubierto realmente un daño a las industrias nacionales. Esto se debe a la idea errónea de creer que esta norma cumple este fin, cuando lo que realmente debe es: “una norma para prevenir o corregir las prácticas que puedan distorsionar la competencia generadas por prácticas de dumping”.*

*Una buena crítica a la norma es que no considera para nada los intereses de los consumidores de los bienes materia de investigaciones. Y esto es totalmente cierto; la normativa está hecha para castigar las practicas indebidas de dumping y lo hace bien, no es su función velar por el consumidor. Lo que se puede hacer es incluir algunos criterios como por ejemplo el del “menor valor” recomendado por la OMC. Según este criterio, se debe aplicar el menor valor posible para corregir la distorsión por dumping, para de esta manera aminorar el impacto en los precios de los bienes. Si bien este criterio es usado en la CAN, vemos que los otros países como EEUU o la unión Europea, no lo utilizan, por motivos que ya sabemos: proteger no corregir.*

*En cuanto a si se debe o no aplicar medidas antidumping en la Comunidad Andina, podemos decir que estas medidas antidumping aplicables al comercio intracomunitario son un anacronismo en el actual nivel de evolución de la integración andina. Por un lado, las medidas antidumping son*

*mecanismos correctivos para los casos en que un productor discrimina precios en mercados sementados, causando un daño a un competidor local en el mercado de importación. Entonces, no habría justificación para mantener la posibilidad legal de aplicar este tipo de mecanismos al interior de un mercado integrado, en el cual no hay barreras para la reexportación de productos. En un mercado integrado, solo pudiera sostenerse que la discriminación de precios puede producir efectos negativos si es que la practica una empresa que tiene posición de dominio dentro del mercado. En este caso, el mecanismo óptimo sería la normativa sobre libre competencia y no la aplicación de medidas antidumping.*

*Adicionalmente, tenemos que hacer algunas consideraciones sobre la idea de que cuando un productor hace dumping con el fin de apropiarse del mercado del país importador, una vez que eliminó a sus competencia, va a subir los precios del producto perjudicando al consumidor, no son del todo correctas. Ya que en caso se diera esta figura, el productor que hizo dumping no podría subir los precios a un nivel que no sea de mercado porque corre el riesgo de que su competencia vuelva, o que simplemente otras empresas nacionales o extranjeras, le hagan dumping.*

*En conclusión podemos decir que la aplicación de medidas antidumping intracomunitarias constituyen un retraso para el proceso de consolidación de nuestra región como Mercado Común, porque impone barreras que no están de acuerdo con los fines de la política integracionista.*

*En lo que respecta a las medidas antidumping a terceros países, una crítica importante que se puede recoger, es porqué no tenemos una normativa antidumping común frente a terceros países, ya que nuestra norma es aplicable*

*solo si afecta a más de un país miembro. Este comentario es muy lógico, y sería relativamente fácil ya que las normas de nuestros países son muy parecidas entre sí, todas con el patrón OMC. La pregunta es, ¿Están dispuestos los países miembros a que una entidad supranacional tome las decisiones de imponer medidas a sus importaciones, con las implicancia que esto pueda tener?, yo creo que no, todavía estamos muy rezagados en ese sentido.*

*Algo en lo que si quiero concluir en este tema, es que si me parece importante que tengamos una normativa antidumping comunitaria hacia terceros países. Como hemos visto, los países desarrollados, aplican muchas medidas que atentan contra la libre competencia, con el fin de hacer artificialmente más competitivas sus industrias. De hecho sus industrias son mucho más competitivas que las nuestras, y se debe a que son países desarrollados, con gran cantidad de recursos para hacer investigación, o para tener tecnología de punta. Además esto fortalecería el proceso de integración andino al dar preferencia a nuestros productos, como lo hace la Unión Europea, Japón, Canadá, entre otros.*

*Ante esta realidad, me planteo dos escenarios: Uno, en el que nos dejamos llevar por la libre competencia en su sentido estricto, y liberalizamos totalmente nuestros mercados; esto nos llevaría a que las empresas transnacionales se apoderen de nuestros mercados porque de hecho somos menos competitivos producto de las políticas proteccionistas de décadas anteriores, con lo cual sufriríamos un costo económico y sobretodo social altísimo producto de la quiebra de las industrias regionales. Por otro lado, tengo un segundo escenario (por el cual me inclino a favor), en el cual aplicamos*

*políticas de competencia, para proteger de alguna manera a nuestras industrias, pero no una protección eterna, sino para darle tiempo a nuestras empresas de que se adapten a la competencia internacional, de que asimilen nuevas tecnologías y de que se sepan manejar en el comercio internacional de manera competitiva; esto no es para nada utópico pues ya tenemos experiencias de empresas muy competitivas en la región.*

*Además, debo recordar que los objetivos de nuestro proceso de integración son promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes. Por lo tanto debemos velar por nuestro bienestar, ya que nadie lo va a hacer por nosotros. Parece que no existe la voluntad política para acelerar este proceso de integración, ya que cada país se preocupa por obtener el mayor beneficio sin importar los otros, no tenemos todavía la idea de integración, y esta es una falla de la Secretaría General por no promocionar el proceso de integración en los 5 países, ya que para eso está. Nuestros países están mirando cada cual por su lado, buscando acuerdos comerciales en otros lugares a pesar de que las condiciones serían menos favorables. A mi parecer ya deberíamos habernos dado cuenta de que el acceso a mercados extra andinos es de más complicado dado nuestro grado de desarrollo. Por lo tanto, queda como una salida para nuestros países, afianzar si o sí, el proceso de integración.*

## **BIBLIOGRAFÍA**

- \* *Blonigen, Bruce. "Antidumping", Cambridge, 2001*
- \* *Brusick, Philippe. "Mundialización: Fomentar la Competencia o Crear Monopolios", Ginebra, 2000*
- \* *Castro, Jorge. "La Regulación de la Competencia en la Comunidad Andina", Caracas, 2000*
- \* *CEPAL. "El Carácter Histórico y Multidimensional de la Globalización", Santiago, 2002*
- \* *CEPAL. "Globalización, Inserción e Integración: Tres Grandes Desafíos para la Región", Santiago, 2000*
- \* *Chacholiades, Miltiades. "Economía Internacional". Londres, 1999*
- \* *Ethier, Wilfred. "Dumping", London, 1998*
- \* *Fierro, Carlos. "Es el Dumping una Práctica Predatoria", Lima 2001*
- \* *García, Julio "la Crisis del Sistema GATT y el Derecho Antidumping Comunitario", Madrid, 1998*
- \* *Guash, Luis. "Antidumping and Competition Policies in Latin America and the Caribbean", Washington, 1998*
- \* *Gutiérrez, Fernando. "Medidas Antidumping, Instrumentos del Neoproteccionismo", México, 2000*
- \* *Hackson, John. "Los Procedimientos de Solución de Controversias en la OMC: Una Evaluación Preliminar", Ginebra, 1999*
- \* *Ibarra, Gabriel. "La Política de Competencia en la Comunidad Andina de Naciones", Lima, 2000*



- \* INDECOPI. *“Fortaleciendo la Apertura Comercial: Medidas Contra el Dumping y las Subvenciones”*, Lima, 2000
- \* Krugman, Paul. *"Economía Internacional. Teoría y Política"*, Londres 199
- \* *Legislación. Revista N° 1097, Bogotá, 1998*
- \* Luna, Luis. *“Luces y Sombras del Comercio Globalizado”*, Quito, 1999
- \* Morgan, Clarisse. *“Competition Policy and Antidumping - Is it Time for a Reality Check?”*, Geneva, 1996
- \* OECD. *“Complementarities Between Trade and Competition Policies”*, Geneva, 1999
- \* OECD. *“Consistencies and Inconsistencies Between Trade and Competition Policies”*, Geneva, 1999
- \* Prusa, Thomas. *“On the Spread and Impact of Antidumping”*, Cambridge, 1996
- \* SELA. *“Realidad y Mito de la Globalización”*, Caracas, 2000
- \* Singh, Ajit. *“Competition and Competition Policies en Emerging Markets: International and Developmental Dimensions”* Geneva, 2002
- \* Tharakan, P. *“Political Economy and Contingent Protection”*, Washington, 1998
- \* Wagner, Allan. *“Globalización y Comercio Internacional*, Lima 1999

### ***Páginas Web***

- \* [www.aladi.org](http://www.aladi.org)
- \* [www.caricom.com](http://www.caricom.com)
- \* [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

- \* [\*www.eclac.org\*](http://www.eclac.org)
- \* [\*www.ftaa-alca.org\*](http://www.ftaa-alca.org)
- \* [\*www.iadb.org\*](http://www.iadb.org)
- \* [\*www.imf.org\*](http://www.imf.org)
- \* [\*www.oecd.org\*](http://www.oecd.org)
- \* [\*www.sela.org\*](http://www.sela.org)
- \* [\*www.unctad.org\*](http://www.unctad.org)
- \* [\*www.worldbank.org\*](http://www.worldbank.org)
- \* [\*www.wto.org\*](http://www.wto.org)